



Bernard Billaudot

Société, économie et civilisation **Vers une seconde modernité écologique et solidaire ?**

Éditions des maisons des sciences de l'homme associées

Chapitre 10

L'ordre économique de la société moderne et l'entreprise

Éditeur : Éditions des maisons des sciences de l'homme associées
Lieu d'édition : Éditions des maisons des sciences de l'homme associées
Année d'édition : 2021
Date de mise en ligne : 2 mars 2021
Collection : Collection interdisciplinaire EMSHA
EAN électronique : 9791036568541



<http://books.openedition.org>

Référence électronique

BILLAUDOT, Bernard. *L'ordre économique de la société moderne et l'entreprise* In : *Société, économie et civilisation : Vers une seconde modernité écologique et solidaire ?* [en ligne]. La Plaine-Saint-Denis : Éditions des maisons des sciences de l'homme associées, 2021 (généré le 22 juin 2021). Disponible sur Internet : <<http://books.openedition.org/emsha/682>>. ISBN : 9791036568541.

Ce document a été généré automatiquement le 22 juin 2021.

Chapitre 10

L'ordre économique de la société moderne et l'entreprise

- ¹ La reconstruction réalisée dans les chapitres précédents du tome 2 concernant ce qu'il est convenu d'appeler l'économie se résume en une proposition : la société moderne est, dans l'histoire humaine, la première sorte de groupement humain global dans laquelle il existe un domaine économique délimité à cette échelle ; en l'occurrence, un ordre économique dont le marqueur institutionnel est la monnaie. Cette proposition est tout à fait originale. Le fait de l'énoncer est suicidaire, puisqu'il est courant de considérer qu'un chercheur se tue s'il défend une proposition qui revient à scier la branche sur laquelle il est assis. Toutefois, dans le cas présent, elle consiste à faire de l'économie l'une des branches du savoir sur le vivre-ensemble des humains au lieu que ce soit un arbre qui a poussé à côté des autres. Cette proposition revient donc à scier cet arbre. Ce qui est indéniable est qu'elle est iconoclaste pour la quasi-totalité des économistes pour qui leur discipline n'est pas propre à la société moderne. Il est vrai que certains défendent l'idée que le savoir économique relatif à cette dernière lui est spécifique – il n'est pas généralisable – en s'accordant souvent pour ne pas s'isoler des autres sciences sociales. Mais tous, ou presque, en restent au fond commun de la vision classique et de la vision marxienne, qui n'a pas été remis en cause dans la nouvelle vision en termes de marchés (néolibérale) : il existe dans toute forme de vivre-ensemble des activités ou comportements économiques et la discipline économique a pour objet d'établir un savoir les concernant. Cela a été établi dans le tome 1 (Partie II, Chapitre 3). Nous avons alors constaté que la façon de délimiter ou de définir l'économie en général, ou encore ce qui est économique en général, demeure une question controversée¹. D'ailleurs, ceux qui se risquent à remettre ce débat sur le tapis sont considérés comme des « empêcheurs de tourner en rond », parce qu'ils portent atteinte à l'existence même de la discipline, l'important étant que tous les économistes soient convaincus que le savoir concernant l'économie a sa place au sein du savoir portant sur le vivre-ensemble des humains². La formulation la plus courante de ce consensus est que l'économie est **la science de la richesse**, celle de sa production et de sa répartition. Au-delà, chacun forge sa propre définition de la richesse. La richesse existerait donc dans tout type de vivre-ensemble, certains considérant qu'elle recouvre

la même chose dans tous les types passés ou à venir et d'autres, des choses différentes d'un genre ou d'une espèce à l'autre.

- 2 Pour cette raison, il est indispensable de commencer ce chapitre en revenant sur ce qui a été reconstruit afin de montrer que cela répond bien à l'exigence de « sortir » du fond commun, qui vient d'être rappelé, en s'appuyant sur l'appropriation critique des apports de Weber, Commons et Polanyi. On traite ensuite de la structure de l'ordre économique, qui comprend le rapport commercial, le rapport salarial et le rapport financier, de la richesse d'ordre économique qui n'est pas la richesse en tant que bien supérieur et enfin de l'entreprise, ce groupement intermédiaire moderne qui est propre à l'ordre économique.

Registre de socialisation économique et ordre économique de la société moderne : une reconstruction à l'écart du fond commun des économistes

- 3 La reconstruction opérée comprend (i) la définition du registre de socialisation économique, (ii) le repérage, dans l'histoire humaine jusqu'à l'avènement de la société moderne, d'institutions constitutives de quelque chose qualifiée ou qualifiable d'économie (ou d'économique), (iii) la caractérisation de l'ordre économique moderne. Cette reconstruction a des implications majeures concernant les inégalités (en général et dans la société moderne) et ceux qui les subissent. Tout ceci conduit à mettre à l'écart les deux expressions couramment utilisées pour parler de l'économie de la société moderne, celle d'économie de marché et celle d'économie capitaliste ou de capitalisme.

Le registre de socialisation économique

- 4 Dans le tome 1, la déconstruction de la délimitation de l'économie en général en tant que domaine, celle de sa délimitation formelle comme celle de sa délimitation substantielle, a été menée à son terme, en débouchant sur la conclusion suivante : il n'y a pas une « économie » dans tout groupement humain global, une économie qui, pour certains, serait régie par les mêmes lois tout au cours de l'histoire (délimitation formelle) ou qui, pour d'autres, n'aurait pas la même forme instituée dans toutes les sortes de groupement (délimitation substantielle). La démarche retenue pour parvenir à cette conclusion n'a pas été de s'intéresser au savoir portant sur l'économie ou encore à la science de l'économie. En d'autres termes, elle n'a pas été de partir des débats relatifs à l'objet et à la portée de ce savoir disciplinaire³. Bien évidemment, la délimitation et la conceptualisation de l'économie moderne est un champ du savoir positif, mais pour beaucoup la science de l'économie n'a pas cet objet. Ils considèrent en effet que la portée de cette science est avant tout normative : elle doit nous dire comment gérer économiquement l'usage des ressources rares dont les humains disposent pour obtenir finalement des « biens » jugés utiles, ou encore satisfaire leurs besoins, étant entendu que ces ressources sont à usage alternatif. Si la science économique est définie comme étant ce savoir normatif, l'économie est alors le domaine de la vie sociale dans lequel s'exerce ce savoir. Ce dont on est assuré est que,

quelle que soit la porte d'entrée, la délimitation de l'économie et du savoir économique forment un tout cohérent. Mais chaque point de vue a sa propre cohérence : on ne voit pas le débat concernant ce tout cohérent de la même façon selon que l'on entre dans ce débat par la question positive concernant « la place de l'économie dans l'histoire et la société⁴ » ou par la question normative relative à « ce dont la discipline économique doit traiter », c'est-à-dire celle relative au savoir économique.

Le rejet du relativisme

- 5 Sur la base de cette critique radicale, deux solutions sont logiquement possibles. La première est relativiste ou encore strictement historique : il n'y a rien qui puisse être qualifié d'économique dans ce qu'il y a de commun entre toutes les sortes de groupement humain qui ont existé dans l'histoire. Autrement dit, la structure de base de tout groupement ne comprend (ou ne contient) rien qui puisse de près ou de loin avoir un rapport avec ce qu'on appelle l'économie dans certaines sortes de groupement humain ; en l'occurrence, la cité antique dans laquelle on parle d'*oikonomia* – la gestion d'un *oikos* – et la société moderne dans laquelle on parle d'économie politique (ou encore d'économie de marché ou d'économie capitaliste). D'ailleurs, dans cette voie relativiste, aucune conceptualisation ne justifie de retenir le même terme dans les deux cas : l'entité « économie » qui est qualifiée ici d'économie domestique et là d'économie politique (de marché ou capitaliste) n'a aucune consistance, c'est une entité sans substance. La seconde voie est, au contraire, de penser que, si beaucoup tentent sans succès de donner une consistance, une substance, à ce générique, ce n'est pas sans raison. Ce n'est pas l'intuition qui est à rejeter, mais la solution y répondant. Ceci vaut tout particulièrement, on l'a vu, pour Weber et Polanyi. Autrement dit, si le terme *oikonomia* des Grecs a été repris ultérieurement pour désigner l'économie d'une nation, ce n'est pas non plus sans raison. D'autant que le total relativisme de la première voie interdit de comprendre cette reprise.
- 6 Cette seconde solution est celle qui a été finalement validée dans la troisième partie de cet ouvrage. La proposition avancée est que tout vivre-ensemble des humains comprend une diversité de registres de socialisation parce qu'il existe une diversité d'objets selon leur substance. L'un de ces registres est celui qui est associé à la classe d'objets que sont les ressources techniques. C'est le **registre de socialisation économique**. Ce registre est donc **la mise en rapport des hommes entre eux à propos de leur mise en rapport avec les ressources techniques** (naturelles ou artificielles). Certaines de ces ressources concourent à la subsistance de l'homme, mais ce n'est pas, tant s'en faut, le cas de toutes (exemple : une bombe atomique) et d'autres ressources que les ressources techniques y concourent tout autant si l'on considère que l'homme ne vit pas seulement de pain. Pour autant, l'*oikonomia* grecque et l'économie politique moderne ne sont pas des vêtements institutionnels différents pour ce registre. Et pour cause, ce registre n'est pas un corps à même de porter une diversité de vêtements. En effet, il n'existe pas d'activité humaine qui puisse être réalisée sans mobiliser au moins une ressource technique⁵. Ce registre ne délimite donc pas un domaine d'activité, seulement un aspect qui est **présent dans toute activité**. Cet aspect est relatif à la façon dont on se représente les ressources techniques. Il n'a d'existence dans une sorte de groupement que si cette représentation existe en tant qu'elle distingue ces ressources d'autres ressources (sociales, culturelles) et/ou d'autres classes d'objets (milieux, lieux, corps humains). Lorsqu'il existe en ce sens, il peut être

mis en avant dans la signification de certaines activités, comparativement à ce qu'il en est pour les autres aspects. Pour autant, ces activités ne sont pas constitutives d'une économie. Cette dernière a nécessairement un fondement institutionnel. Certes ce registre doit être, comme les autres, institué d'une façon ou d'une autre pour qu'un vivre-ensemble quelque peu pacifié puisse voir le jour. Mais toute institution est transversale à plusieurs registres parce que les normes sont instituées pour habilitier et contraindre les activités, si ce n'est toutes les occupations, et que les activités sont transversales aux registres.

Le repérage d'institutions porteuses de quelque chose qualifiable ou qualifiée d'économie (ou économique) dans l'histoire

- 7 Étant donné la reconstruction réalisée, peut-on parler de l'économie dans l'histoire ? Ce ne peut être au sens de la discipline économique, toutes tendances confondues, puisqu'une telle histoire est alors celle des formes successives de l'économie en général. Nous avons d'ailleurs vu qu'il existe au moins deux façons de raconter cette histoire, la façon classique qui consiste à faire état du passage de l'économie de troc (l'économie de marché reposant sur l'échange de troc) à l'économie de marché moderne (l'économie de marché reposant sur l'échange monétaire), passage assuré par l'invention de la monnaie en tant que facilitateur des échanges, et la façon marxienne en termes d'une succession de modes de production. Dans le cadre de notre reconstruction, l'expression « l'économie dans l'histoire » a deux sens distincts.
 - Le premier est attaché au registre de socialisation économique. La question à laquelle on tente de répondre est celle de savoir comment, à chaque époque, les institutions en place couvrent ce registre en le débordant le plus souvent. Les époques considérées sont alors celles qui sont délimitées par la domination d'un genre ou d'une espèce, si ce n'est d'un modèle.
 - Le second sens a trait au repérage, à chaque époque, de l'existence (dans un ou plusieurs pays) d'une entité qualifiée ou qualifiable d'économie (ou d'entités qualifiées ou qualifiables d'économiques). L'entité (ou les entités) en question procède(nt) alors d'une institution particulière.
- 8 Ces deux questions ne peuvent être abordées indépendamment l'une de l'autre dans la mesure où il nous faut comprendre pourquoi le même terme « économique » est utilisé pour qualifier, d'un côté, le registre, de l'autre, ces entités, bien qu'elles reposent à chaque fois sur une institution différente. Et aussi pourquoi il n'y a pas d'entité « économie » dans la société traditionnelle dans laquelle la monnaie est déjà là. L'entrée retenue, pour raconter l'histoire de l'économie contenue dans la fresque historique construite au chapitre 8, est de viser une réponse à la première question. On répond à la seconde dans le cours de l'histoire ainsi décrite. Puisque, dans tout groupement humain, ce qui est du registre de socialisation économique est l'institutionnel relatif à la définition des ressources techniques et aux droits de disposer de celles-ci, c'est-à-dire aux modalités d'attribution et d'acquisition de ces droits, la trame du récit est l'histoire de cet institutionnel.
- 9 Dans le genre **communauté**, ce que nous appelons des « ressources techniques » n'est pas défini. Celles-ci ne sont pas institutionnellement distinguées des autres ressources et surtout des autres catégories d'objets que sont les lieux, les milieux et les corps humains en raison à la fois de la cosmologie générique et de la façon de justifier qui sont au fondement de ce genre de groupement humain – la cosmologie moniste et la

sacralisation magique. Ainsi, les « ressources techniques » naturelles ne sont pas séparées des lieux où on les trouve et les « ressources techniques » artificielles ne le sont pas des corps humains (ce n'en sont que des prolongements). Une séparation a lieu avec les dons réciproques entre communautés, dons qui s'inscrivent dans un cérémonial qui, par le détachement qu'elles impliquent, a pour objet de conjurer l'affrontement guerrier ou d'y mettre fin. Cette séparation primordiale ouvre la porte à des transferts de droits de disposition sur de telles ressources par l'échange-troc entre communautés. En interne, les ressources techniques artificielles ne résultent pas seulement d'activités réalisées en commun (exemple : la chasse), les droits d'en disposer étant alors acquis par les divers membres par répartition. Il existe aussi des activités pour soi (ou sa famille, dès lors que la communauté en comprend plusieurs) dont l'effet visé est une ressource technique. Des dons suivis de contre-dons ont lieu entre membres de la communauté à leur propos, soit sous la forme d'une mise à disposition de sa capacité à s'activer d'un membre pour la réalisation de l'« activité pour soi » d'un autre, soit sous la forme d'un don d'une partie de ces ressources suivie d'un contre-don (bilatéral ou en boucle), ce qui a pour conséquence de les faire circuler horizontalement en interne. Cette institution coutumière de la réciprocité sépare l'effet d'une activité de celui qui la réalise. Peut-on déjà parler de production ? Ce dont on est assuré est que le droit de disposition reçu par don n'est pas un droit de disposition dans le futur et qu'il n'est pas transférable. De plus, beaucoup de ces opérations de don/contre-don sont des opérations qui s'effectuent en boucle à l'échelle de la communauté (et non des opérations bilatérales) ou qui sont dictées par le besoin de certains de disposer de telles ressources qu'ils n'ont pas, pour diverses raisons, la capacité de « produire » pour eux⁶. Il paraît donc préférable de lier l'avènement de la production au passage à la société traditionnelle⁷. Cette institution de la réciprocité, à côté de la répartition, est, comme cette dernière, transversale aux registres de socialisation économique et domestique, si ce n'est politique. L'introduction de l'échange, comme modalité d'acquisition horizontale au sein d'un groupement humain global, est un signe précurseur de la transition de la communauté à la société. Cette modalité implique l'institution d'une forme primitive de monnaie servant, non seulement à l'évaluation, mais aussi au règlement de dettes nées du transfert d'un droit de disposer de ressources techniques relevant de l'échange. Mais le champ des dettes que cet instrument permet de régler ne se limite jamais à cette classe particulière d'objets, puisque cet instrument n'a pas l'échange pour origine (voir *supra*). Il n'y a donc pas d'économie se constituant sur la base de l'institution de la monnaie. On comprend ainsi pourquoi tous les anthropologues, qui ont pour objet d'étude des groupements à mode d'organisation tribal ou archaïque et qui arrivent avec l'idée convenue qu'il y a de l'économie dans ces formes de vivre-ensemble⁸, ont été confrontés à « la difficulté même d'identifier le processus économique dans un contexte où aucune institution spécifiquement économique n'assurait son unité et sa cohérence⁹ ».

- 10 Les sociétés qui relèvent de l'espèce « **société traditionnelle** » sont extrêmement diverses. Qu'y a-t-il de commun, au titre de l'économie, entre la société sumérienne avec ses temples, la société organisée autour de la ville de Babylone avec ses palais et ses temples, l'empire chinois des Qing, l'Irlande paysanne sans villes, qui est contemporaine de l'Empire romain, et la société médiévale d'Europe occidentale ? La proposition selon laquelle une entité instituée, qualifiable ou qualifiée d'économie, n'existe pas dans le genre « communauté » vaut encore pour cette espèce. Que les anthropologues ou les historiens parlent de l'économie des sociétés de la Mésopotamie

ou de l'économie de l'Occident médiéval ne contredit pas cette proposition puisque ces auteurs ont alors en vue un prétendu domaine qui a pour but la subsistance des hommes. En effet, nous avons montré que ce domaine n'existait pas parce que la finalité n'apparaît qu'avec l'occupation à signification rationnelle et que, si le but en question est celui que le chercheur en science sociale attribut à certaines activités sans se fonder sur les significations que les humains d'un groupement donnent à leurs occupations, il doit donner à « subsistance » un sens qui ne peut pas ne pas reposer sur la mobilisation de ressources techniques et que, si tel est le cas, toute activité a un tel aspect économique (au sens général défini dans cet ouvrage). L'économie dont on se préoccupe, en tant qu'entité instituée, n'est pas cet aspect et, encore moins, l'illusoire économie dont ils parlent presque tous¹⁰. Même si l'on s'en tient aux sociétés traditionnelles dans lesquelles l'institution d'une monnaie, incluse dans l'État, existe, cela ne suffit pas à l'existence d'une économie. En effet, la signification des activités dans lesquelles la monnaie entre en ligne de compte (parce qu'il y a une évaluation en monnaie ou un règlement en monnaie d'une dette d'une certaine somme) est formulée essentiellement en des termes qui ne la comprennent pas. Et pour cause, ce sont des activités qui sont justifiées en termes moraux en mobilisant un mode de justification en antériorité du bien, c'est-à-dire d'une façon qui ne met pas en jeu le juste qui découle du bien ainsi conçu, alors que le recours à la monnaie procède d'une exigence de justice. Cette proposition s'applique aussi aux activités qui se réduisent à la réalisation d'un échange monétaire.

- 11 Ce qui est nouveau, dans la société traditionnelle, au regard de la communauté, en raison de la présence de la production, est que la catégorie « ressource » est identifiée distinctement des autres classes (milieux, lieux, corps humains) et qu'en son sein, les ressources techniques font l'objet d'une représentation qui les différencie des ressources sociales, culturelles et symboliques. À partir du moment où la monnaie est instituée en incluant dans son champ d'équivalence générale (l'ordination du multiple à l'un) les dettes qui résultent de la mise à disposition d'un droit de disposition sur une ressource technique relevant d'une acquisition par échange, une telle acquisition coexiste avec les acquisitions par réciprocité¹¹. Pour autant, les acquisitions de la vie quotidienne des petits entre eux, si elles donnent lieu à un règlement de la dette en monnaie, ne relèvent pas de l'échange¹². Quant aux relations entre les petits (avant tout des paysans) et les grands (empereurs, rois, seigneurs d'un côté, dignitaires du clergé de l'autre), qu'il s'agisse des redevances que les petits doivent aux grands ou des aumônes faites par les grands aux petits, elles donnent lieu à des versements en nature, le versement en argent ne se développant que tardivement. Ce sont avant tout les grands qui se livrent à des échanges monétaires : d'un côté, ils vendent à des marchands une partie de ce qui est réalisé sur leurs terres par les paysans qui doivent y consacrer une partie de leur temps ou de ce qu'ils obtiennent au titre des redevances en nature qu'ils perçoivent et, de l'autre, ils achètent à des marchands (les mêmes ou d'autres) des produits de luxe en manifestant ainsi leur puissance et leur magnificence. Une classe de relations particulières dites commerciales ou marchandes voit donc le jour, identification qui n'est pas séparée de ceux qui en ont fait leur spécialité et que l'on appelle des marchands. Ce sont des relations dont le principal objet est de transférer par l'échange des droits de disposition sur des ressources techniques artificielles qui acquièrent ainsi le statut de ressources produites ou encore de produits (voir *infra*). De telles relations se développent à la fois entre sociétés et au sein de chacune dans les villes qui se séparent de la campagne en raison de la spécialisation de

certaines dans la production de ressources techniques artificielles particulières (elles ne relèvent plus de l'agriculture, mais de l'artisanat). Ces artisans qui ne sont plus des paysans vivent en ville et vendent – marchandent, commercialisent – ce qu'ils produisent. Pour autant, l'institution de la monnaie ne suffit pas à la formation d'une économie, identifiée et qualifiée comme telle, parce que cette institution est une composante de l'État.

- 12 La cité antique (Athènes et Rome), considérée ici comme étant une forme transitoire entre l'espèce « société traditionnelle » et l'espèce « société moderne », ne fait pas exception à cette règle. Si le terme « économie » (*oikonomia*) y voit le jour, ce n'est pas en lien avec la monnaie. L'institution sur laquelle repose cette économie est l'ensemble des propriétés du citoyen, son domaine (*oikos*, *domus*), le terme en question désignant la bonne façon de gérer ce domaine¹³. Les deux sens ultérieurs de ce terme, le sens formel (économiser) et le sens substantiel (satisfaire des besoins) que Polanyi prend en compte, en découlent : 1/ la bonne gestion du domaine est celle qui vise à ne pas gaspiller et 2/ la satisfaction des besoins de ceux qui vivent dans le domaine est assuré pour l'essentiel par les activités réalisées à son échelle. Cette science de l'enrichissement en argent qu'Aristote appelle la chrématistique et à propos de laquelle il nous dit que « tous ceux qui pratiquent la chrématistique augmentent **sans limite** leurs avoirs en argent¹⁴ » n'en relève pas. Pour Aristote, « ce genre de richesse n'est pas l'objet de l'administration familiale [parce que cette dernière] fait plus de cas des gens que de la possession de biens inanimés, de l'excellence des premiers plus que de celle de la propriété (ce qu'on appelle la richesse), et de l'excellence des hommes libres plutôt que de celle des esclaves¹⁵ ». L'art d'acquérir qui fait partie de l'administration familiale, celui qui est propre à l'*oikonomia*, n'est pas celui de la chrématistique parce que son but « est de tenir à la disposition de ceux qui administrent la maison, ou leur donner les moyens de se procurer les biens qu'il faut mettre en réserve, et qui sont indispensables à la vie, et avantageux à une communauté politique ou familiale. Et il semble que ce soit de ces biens-là qu'on tire la véritable richesse, car la quantité suffisante d'une telle propriété en vue d'une vie heureuse n'est pas illimitée¹⁶ ». Cette argumentation d'Aristote justifiant que la chrématistique ne relève pas de l'*oikonomia* est conforme à la conception du bien qui est constitutive de sa philosophie – le bien est l'excellence, la richesse n'est qu'un moyen au service de l'excellence, trop de richesse nuit à l'excellence. Elle n'est donc pas partagée en ces termes par l'ensemble des citoyens de la cité. Mais nous avons vu que les débats philosophiques concernant la justice s'inscrivaient dans un cadre commun : la cité est le bien commun. Dès lors, la richesse de la cité est sans limite pour ceux qui s'opposent à Aristote, mais la richesse de chaque citoyen est limitée par l'exigence de justice entre les citoyens. Le retour à la sacralisation raisonnée en Europe occidentale renforce cette exclusion en interdisant que les activités conduites en argent puissent être qualifiées autrement que de marchandes ou commerciales.
- 13 Dans les sociétés traditionnelles au sein desquelles l'institution de la monnaie a conduit à l'existence de relations commerciales horizontales, notamment celles qui sont activées par des marchands et qui sont multipliées par l'institution de places de marché, il est possible de délimiter une « vie X » procédant de l'institution de la monnaie. Celle-ci ne se limite pas aux activités qui consistent à réaliser des relations commerciales. Elle comprend, non seulement tout ce qui a trait au commerce de l'argent proprement dit, mais aussi, avec le passage de l'esclavage au servage, les prélèvements de rentes en argent sur les serfs (ou les métayers) ainsi que les

prélèvements d'impôts en argent par le souverain. Cette « vie X » devient importante. La pratique consistant à parler d'activités économiques à propos des activités qui en relèvent s'instaure en conséquence. Pour autant, cette « vie X » n'est pas reconnue comme étant une « vie économique » parce qu'elle reste encadrée dans la vie sociale. Cet encastrement tient autant à l'inclusion de la monnaie dans l'institution politique (l'État au sens large) qu'au fait que sont limités à la fois la capacité d'acquérir des droits de disposition en les « achetant » en monnaie et le pouvoir libérateur de cette dernière (régler des dettes en monnaie). À cela s'ajoute le fait que la relation entre le producteur et l'utilisateur d'un produit déborde la seule relation proprement commerciale portant sur un produit – ce qu'on appelle couramment un échange marchand, bien que, comme on le voit dans la section suivante, la relation commerciale en question relève souvent de la réciprocité (avec contre-don en argent). D'ailleurs, s'il s'agit d'un échange monétaire tenant à ce qu'une place est faite à la liberté du vendeur et à celle de l'acheteur, c'est une liberté surveillée – une liberté encadrée dans la tradition. Il en va de même pour la concurrence¹⁷. De plus, l'« échange marchand » à l'échelle locale coexiste avec le don/contre-don traditionnel (celui pour lequel le contre-don demeure en nature) à la même échelle. Comme elles ont été d'abord réalisées par des marchands, toutes les relations, qui sont conduites horizontalement en monnaie (entre membres de la société reconnus comme ayant ce droit) et qui rendent manifeste l'existence de cette « vie X », sont appelées des relations marchandes – elles le sont même si l'on est en présence d'une relation directe entre un producteur et un utilisateur sans l'intermédiaire d'un marchand ou lorsqu'elle ne se réalise pas sur une place de marché ou même lorsqu'elle est pratiquée sans marchandage entre les protagonistes de la relation (exemple : prix administré).

- 14 La richesse prend alors deux sens distincts : la richesse au sens de la première « vie économique » qualifiée comme telle, qui est l'importance de l'*oikos*, et la richesse au sens de fortune en argent associée à la « vie X », richesse qui comprend principalement des créances financières. Il en va de même pour l'enrichissement. Une fusion entre ces deux sens s'opère d'ailleurs avec la pratique consistant à évaluer les propriétés en argent. Plus généralement, le terme « économique » change progressivement de sens en incluant l'économie monétaire. Cela n'intervient toutefois qu'avec le basculement de la société traditionnelle à la société moderne, basculement qui se comprend comme une rupture, une discontinuité, un changement de la structure sociale.
- 15 Avec cette rupture, le terme a changé de sens. L'économie n'est plus ce domaine associé à l'*oikos*. Il s'agit de cette « vie X », qui est maintenant qualifiée de vie économique. Le marqueur institutionnel de l'économie a changé. Cet avènement d'un ordre économique ne se comprend qu'en raison du fait que la justification en raison moderne a été substituée, certes à la sacralisation raisonnée, mais aussi à la justification en raison à l'ancienne pour laquelle l'intérêt général transcende les intérêts particuliers. L'expression qui s'impose de fait pour qualifier savamment cette vie économique est celle d'économie politique.

L'ordre économique de la société moderne

- 16 « L'économie politique » est une expression polysémique. Le premier sens désigne le savoir élaboré par les économistes classiques (Smith, Ricardo, Malthus, etc.) au tournant du XIX^e siècle. Il forme système avec le second sens qui désigne alors l'objet de

ce savoir particulier, celui que ce savoir délimite en conceptualisant les changements qui se sont produits dans la production et les échanges et qui ont conduit à l'avènement de ce qu'ils appellent le Marché (celui de la vision classique). Ce système particulier est celui que Marx critique¹⁸. Au-delà, le passage de l'économie politique classique à la science économique néoclassique laisse place à un nouveau sens tenant compte de la critique de Marx : l'expression « économie politique » désigne alors une façon de traiter de l'économie moderne qui s'oppose à la démarche néoclassique sans se réduire à la démarche des économistes classiques¹⁹. Ce mode de traitement consiste à prendre en compte d'une part les rapports de pouvoir et les conflits qui se nouent dans l'économie et d'autre part, l'insertion de ce dernier dans un État-nation doté d'un État qui intervient dans son fonctionnement (sa régulation, si l'on préfère). Toutefois, ce troisième sens ne rompt pas avec le fond commun de la vision classique et de la vision marxienne : cette absence de rupture se manifeste par l'adjonction du qualificatif « politique » à quelque chose – l'économie – qui est supposé avoir un sens général avant d'avoir été qualifié de cette façon.

- 17 Deux autres expressions sont couramment utilisées pour parler de cet économie moderne : « économie de marché » et « économie capitaliste »²⁰. L'expression qui a été retenue dans le chapitre précédent est celle d'ordre économique. Nous verrons que ce choix n'est pas dicté par l'idée que le marché et l'impulsion capitaliste n'auraient une place éminente dans cet économie moderne qu'en première modernité. Pour le dire en d'autres termes, nous verrons qu'il n'est pas dicté par la référence à une seconde modernité virtuelle dans laquelle cet économie ne serait pas « de marché » ou « capitaliste ». La raison de ce choix est la même que celle conduisant à critiquer le troisième sens d'« économie politique » : en comprenant un qualificatif (marchande, capitaliste), ces expressions présupposent que l'on sait ce qu'est l'objet ainsi qualifié, c'est-à-dire l'économie²¹. Au contraire, l'ordre économique est une entité proprement moderne. Il n'y a pas eu d'ordre économique traditionnel. Il n'y a donc pas lieu d'ajouter un qualificatif pour le caractériser. Cela n'est envisageable que pour tel ou tel modèle de l'espèce « société moderne ».

Rapport, groupement intermédiaire, activité et opération d'ordre économique

- 18 Nous avons vu, dans le chapitre précédent, qu'un ordre n'est pas une catégorie idéal-typique. Ainsi, une entité quelconque (un rapport, un groupement intermédiaire, une activité, une opération au sein d'une activité, une transaction, etc.) ne peut être à la fois d'un ordre et d'un autre. Il n'y a donc pas d'activités qui seraient essentiellement ou principalement, ou même secondairement, d'ordre économique. On est bien en présence d'une frontière séparant les activités d'ordre économique des autres activités (de même pour les groupements intermédiaires au titre des transactions qui sont au point de départ ou au point d'aboutissement des activités réalisées en leur sein), étant entendu qu'une transaction est le couplage de deux activités relationnelles (ou plus de deux). Mais cette frontière est mouvante dans la mesure où c'est le contenu de la signification donnée à une activité par celui qui la réalise qui donne l'appartenance à tel ordre (ou à aucun, comme c'est le cas de nombreuses activités du « monde de la vie »). Pour l'appartenance à l'ordre économique, ce contenu doit faire état de la monnaie d'une façon telle que cette référence est essentielle dans l'énoncé de la signification (l'activité perd son sens si l'on retire cette référence). Une même activité (identifiée objectivement par les moyens mobilisés ou ses effets) peut être pour certains

une activité d'ordre économique et pour d'autres une activité d'un autre ordre. Ou, pour une personne donnée, une même activité peut être, dans un certain contexte, une activité d'ordre économique et, dans un autre contexte, une activité d'un autre ordre. On a donné il y a peu à ce sujet l'exemple d'une partie de poker. Une partie entre amis, avec de petites mises en argent, est une activité dont la signification n'en fait pas une activité d'ordre économique ; en effet, chacun des participants à cette activité considère comme secondaire le fait que certains vont gagner de l'argent et d'autres en perdre ; résumée à l'essentiel, la signification n'en fait pas état. Il n'en va plus de même pour une partie de poker dans un casino, puisque la finalité de la partie est de jouer de l'argent. Un autre exemple : les films produits en Chine par les studios d'État. La production de ces films est une activité d'ordre économique lorsqu'il s'agit de films qui ont pour objet de concurrencer les films hollywoodiens en les copiant ; en effet, la signification donnée à cette production est de répondre à la demande des chinois qui ont un consentement à payer pour ce type de film multipliant les effets spéciaux sans porter aucun message culturel particulier. Au contraire, la production de films qui mettent en avant la grandeur de la nation chinoise est une production d'ordre politique.

- 19 Dans ces deux exemples, on est en présence d'opérations d'ordre économique (les mises sont comptées et réglées en argent ; le spectateur qui regarde le film a payé sa place). Ces opérations font partie de l'activité considérée. Il est donc essentiel de bien comprendre qu'une activité comprenant une opération d'ordre économique n'est pas nécessairement une activité d'ordre économique.

Sa représentation par le Tableau de l'ensemble des opérations monétaires (comptabilité nationale)

- 20 L'économie moderne en question est la notion empirique construite par les comptables nationaux, en enregistrant toutes les opérations qui donnent lieu à un transfert de droits compté en monnaie et en les mettant en rapport les unes avec les autres dans le Tableau économique d'ensemble (complété par un tableau des entrées et des sorties de biens et services). Comme cette comptabilité porte sur des sociétés modernes qui relèvent du modèle de première modernité, c'est-à-dire des sociétés qui sont des Nations (voir partie V), ce TEE et ce TES sont ceux d'une économie nationale²². Il est plus précis de dire que les comptes d'une nation enregistrent les dettes qui naissent des transferts de droits de disposition entre les agents de la nation (ou avec des agents du Reste du Monde) et qui sont évaluées, puis réglées en monnaie²³. Il s'avère toutefois que l'idée qui a présidé, au niveau international, à la définition du cadre et des méthodes à retenir pour construire les comptes d'une nation a été de prendre en compte, dans la mesure du possible, toutes les productions réalisées, y compris celles qui ne sont pas vendues (ce que les comptables nationaux appellent la production non marchande). Elle n'a pas été de s'en tenir aux seules opérations d'ordre économique (au sens défini dans cet ouvrage). Ainsi, la production des administrations (publiques ou privées) est traitée comme une opération économique, alors qu'elle n'est pas d'ordre économique. Comme cela sera précisé dans la suite de ce chapitre, la richesse d'ordre économique est mesurée par le seul PIB marchand.

Registre de socialisation de nature économique et ordre économique

- 21 Il reste à expliquer pourquoi cela a un sens d'employer le même terme pour qualifier le registre qui existe dans tout groupement humain global et l'ordre qui est spécifique à la société moderne. L'explication est que le marqueur institutionnel de l'ordre économique, la monnaie, a quelque chose qui le rattache au registre économique²⁴. Puisque le registre de socialisation économique désigne principalement la nécessité de l'institution de droits de disposer de ces objets que sont les ressources techniques, il faut montrer que la monnaie a quelque chose de spécifique à voir avec les droits de disposer de ces objets particuliers, quelque chose qu'elle n'a pas avec les droits de disposer des autres classes d'objets. Ce sont alors les fonctions effectives de la monnaie qui doivent être prises en compte, et non ses origines. Les dettes que la monnaie permet de régler ne sont pas seulement celles qui naissent du transfert d'un droit de disposer d'une ressource technique, puisqu'elle sert aussi à régler des dettes nées du transfert du droit de disposer d'une somme d'argent (suite à un prêt), du transfert du droit de disposer d'une terre (un terrain agricole ou constructible) et du transfert du droit de disposer de la capacité d'activité d'un salarié – sans parler du règlement de dettes vis-à-vis de l'État (impôts) ou de dettes judiciaires (suite à l'évaluation en argent d'un préjudice). Le point commun entre ces autres catégories de dette et la première est que la transaction au sein de laquelle s'opère le transfert donne lieu à la détermination de ce qui s'apparente au prix d'une ressource technique. On peut donc parler, à propos d'un taux d'intérêt, du prix d'un terrain ou d'un salaire, de prix fictif. « Fictif » veut alors dire que ce ne sont pas réellement des prix tels que ceux qui sont définis pour les ressources techniques faisant l'objet d'une transaction commerciale (une opération d'achat/vente ou de location), mais que la pratique instituée de la transaction est la même que s'il s'agissait d'un prix – dans la pratique, on fait comme si c'en était un. On constate sans difficulté qu'il n'en va pas de même pour les autres catégories d'objets (les ressources sociales et culturelles, les milieux, les lieux et les corps).
- 22 Pour autant, ce lien ainsi établi entre le registre de socialisation économique et l'ordre économique n'est pas essentiel à la compréhension de ce dernier. En effet, ce lien n'est pas que l'ordre économique de la société moderne serait une forme particulière d'institution du registre. Il suffit pour s'en convaincre de constater, d'une part, que de nombreuses modalités d'attribution de droits de disposition sur des ressources techniques ne sont pas d'ordre économique (exemple : le droit de disposer de la Halle des sports d'une commune pour un club sportif de celle-ci) et, d'autre part, que de nombreuses activités d'ordre économique ont une signification qui ne fait aucune place à la disposition de ressources techniques (exemples : la finance ; la prostitution). Ce lien n'est pas non plus que l'économie de la société moderne se caractériserait par une forme particulière de mise en œuvre de la production, puisque, d'un côté, la production n'est pas une catégorie générale et, de l'autre, **la production n'est pas une catégorie d'ordre économique**. Certes, comme cela est précisé dans les sections suivantes, beaucoup d'activités de production sont d'ordre économique. Mais il existe aussi des activités de production et des produits d'ordre politique (exemple : la production par des administrations publiques-étatiques de services d'éducation gratuits).

Les rapports et les transactions d'ordre économique

- 23 La proposition selon laquelle le lien en question n'est pas déterminant pour comprendre la structure et la reproduction de l'ordre économique s'accorde avec celle selon laquelle l'ordre économique n'est pas un ordre marchand, c'est-à-dire un domaine réduit à un seul rapport dit marchand. Une telle réduction est celle qui est faite lorsqu'on traite, en théorie, la transaction salariale et la transaction financière strictement de la même façon que la transaction commerciale (ce qui est autre chose que de faire comme si c'en était une en pratique). Autrement dit, elle est faite lorsqu'on pose que, dans les trois, il s'agirait essentiellement de l'achat/vente ou de la location d'une marchandise, le reste étant sans importance. Or, une transaction d'ordre économique ne se réduit pas à la détermination d'un prix réel ou fictif. Il y a bien trois types observables de transaction d'ordre économique dont la substance n'a rien à voir de l'une à l'autre, la transaction commerciale, la transaction salariale et la transaction financière.
- 24 En arrière-plan de ces transactions, trois rapports socio-techniques distincts permettent qu'elles s'établissent. Ces trois rapports sont le **rapport commercial**, le **rapport salarial** et le **rapport financier**. Ces trois rapports contiennent respectivement le marché des biens et services, le marché du travail et le marché financier, ces trois entités dont il est question presque tous les jours dans les médias. Ils en donnent ainsi, pour chacun d'eux, une certaine conception. Ces trois rapports assurent une **intégration systémique** (au sens donné par Anthony Giddens à cette expression qu'il oppose à l'intégration sociale faisant référence au travail d'Erving Goffman²⁵). Il s'agit d'une intégration des individus à la société qui est détachée de toute inscription spatiale et temporelle concrète, une intégration qui ne met pas en jeu des relations de coprésence dans lesquelles les expressions corporelles jouent souvent un rôle aussi important que ce qui est dit. Cette intégration systémique comprend les deux caractéristiques qu'Alain Caillé et Douglass North mettent respectivement en avant ; à savoir, pour le premier, qu'elle relève de la socialisation secondaire abstraite de fonction à fonction (et non pas de la socialité primaire comme c'est le cas pour l'intégration sociale de Giddens) et, pour le second, qu'elle est impersonnelle. Dans ces rapports, les membres de la société sont appréhendés seulement comme des individus détachés d'un lieu et de communautés de vie. Le détachement de l'ordre économique des structures du quotidien est la conséquence du statut systémique de l'intégration qu'assurent les rapports d'ordre économique. Il en va d'ailleurs de même pour l'ordre politique et l'ordre domestique.
- 25 Pour chacun de ces rapports, son institution sous une certaine forme comprend à la fois des conventions (communes ou collectives) et des règles de Droit. Elle procède donc à la fois d'une action non concertée (conventions communes) et d'une action concertée (conventions collectives et règles de Droit). Sa codification se limite à la partie qui résulte d'une action concertée. Ce résultat comprend donc des règles de Droit et des conventions collectives. Il est le plus souvent dispersé entre de nombreux textes. D'ailleurs, il arrive que certains de ces textes portent sur deux rapports ou même les trois. Pour autant, ces trois rapports existent indépendamment les uns des autres. En effet, des transactions commerciales sont conclues sans présupposer le salariat et la finance : ce sont celles qui sont établies en tant que vendeur par des producteurs indépendants qui n'emploient pas de salariés et qui n'ont pas emprunté pour réaliser leur production. De même, des transactions salariales se nouent sans présupposer le

commerce et la finance : ce sont celles qui sont établies par une administration publique-étatique qui finance ses dépenses sans avoir à emprunter et qui ne vend ou ne loue rien. Ces rapports peuvent donc être analysés séparément, même si leurs formes d'institution font système en dehors des périodes de crise. [Comme cela s'impose dans cette quatrième partie, les relations internationales d'ordre économique sont laissées de côté.]

L'implication de la rupture opérée concernant les inégalités et ceux qui les subissent

- 26 L'une des principales implications de la déconstruction/reconstruction opérée en matière d'économie concerne la façon de délimiter les inégalités dans la société moderne et, en conséquence, celle de caractériser les groupes sociaux qui les subissent. Elle conduit à faire état d'inégalités d'ordre économique à côté des inégalités de richesse, de puissance et de reconnaissance. En effet, ces dernières ne sont d'aucun ordre ; en particulier, elles ne sont ni d'ordre économique ni d'ordre politique. Cela soulève la question de l'articulation entre les premières et les trois autres. Cette analyse des inégalités dans la société moderne se démarque nettement de celles auxquelles conduit le « fond commun » critiqué. Nous savons que ce fond commun laisse place à plusieurs versions selon la façon dont est délimitée l'économie en général.
- 27 Avec la délimitation formelle associée à la problématique du choix rationnel, les seules inégalités prises en compte sont les inégalités dites économiques parce qu'elles portent sur les « biens » rares ou privés. Si elles ne sont pas ignorées, elles sont aseptisées en considérant qu'elles sont naturelles ou inévitables. Par contre, les inégalités occupent une place centrale dans les analyses qui procèdent de la délimitation substantielle de l'économie, en distinguant alors les inégalités économiques et les inégalités culturelles. Mais cette distinction conduit à une impasse.

La délimitation formelle associée à la problématique du choix rationnel : des inégalités uniquement économiques aseptisées

- 28 Nous avons vu que, si l'on s'en remet à la problématique du choix rationnel qui commande la délimitation formelle de l'économie en général, les membres d'un groupement humain global sont à la recherche de « biens ». Les inégalités portent sur les biens disponibles. Comme on se préoccupe seulement de la façon dont ces inégalités sont traitées dans la société moderne, il n'est pas nécessaire de revenir sur le passé dont l'analyse n'est pas du tout la même (voir Tome 1) selon que l'on s'en tient à l'ancienne problématique du choix rationnel (celle qui est à la base de la théorie économique néoclassique) ou que l'on adopte la nouvelle (celle qui est à la base de la vision postclassique). Pour l'une comme pour l'autre, les « biens » à prendre en compte sont ceux que les membres de la société moderne acquièrent en les produisant avec leurs propres ressources ou en procédant à des échanges, c'est-à-dire les « biens » rares (ancienne problématique) ou privés (nouvelle problématique). Ces inégalités sont dites économiques dans les deux cas. Ce sont les seules à prendre en compte.
- 29 Dans l'ancienne problématique, elles sont dites « naturelles » parce qu'elles ont pour seule origine les ressources dont chaque membre dispose au départ (à commencer par les services de son travail) lorsque le marché est équilibré²⁶. La nouvelle problématique implique de prendre en compte les **rentes** qui naissent d'asymétries ou

d'incomplétudes d'informations et qui se traduisent par la formation, sur le marché économique, de prix qui s'écartent de ceux auxquels on parviendrait sans ces asymétries et ces incomplétudes. Le débat politique porte alors sur le point de savoir si les entrepreneurs politiques à la tête de l'État doivent intervenir pour les réduire ou compenser celles qui restent, ou si « on n'y peut rien » parce que ces rentes sont inévitables et que toute intervention pour les réduire ou les compenser va en créer de nouvelles, plus importantes (théorie de la capture de toute réglementation).

La distinction, fondée sur la délimitation substantielle de l'économie en général, entre les inégalités économiques et les inégalités culturelles mène à une impasse

- 30 Si l'on retient qu'il existe une économie dans toute sorte de groupement humain global, que ce domaine est relatif à la subsistance des membres de ce groupement et que cette subsistance est assurée par des produits, on est logiquement conduit à faire état en toute généralité d'inégalités entre les membres du groupement concernant l'accès à ces produits et à parler à leur propos d'**inégalités économiques**. Ces inégalités se distinguent des inégalités qui n'ont pas ce fondement matériel (au sens de Polanyi) et qui, en conséquence, sont qualifiées d'**inégalités culturelles**. On considère alors que, comme cela s'impose dans tout groupement humain global, ces deux types d'inégalité sont ceux qu'il y a lieu de prendre en compte dans la société moderne²⁷. Dans cette dernière, l'accès à beaucoup de produits « matériels » passe par leur achat ; les inégalités économiques en question sont alors analysées comme étant pour une bonne part la conséquence d'inégalités de revenus (en monnaie). Pour autant, elles ne sont pas confondues avec ces inégalités de revenu (ou de fortune), même si ces dernières sont aussi qualifiées d'inégalités économiques. Ce sont les premières – les inégalités économiques en termes de subsistance – qui sont distinguées des inégalités culturelles. Chacun peut constater que tous les chercheurs en sciences sociales qui traitent des inégalités, des groupes qui les subissent et des mouvements sociaux qui, issus de ces groupes, visent à réduire ou supprimer ces inégalités, ne font pas cette distinction²⁸. Ils sont cependant nombreux à la faire, surtout si l'on élargit aux philosophes. Cela se constate surtout à la fin du XX^e siècle avec la montée de ces « nouveaux mouvements sociaux » liées aux inégalités culturelles, qu'analyse notamment Alain Touraine en France, ou encore de ces luttes pour la reconnaissance menées par les noirs, les femmes et les homosexuels, tout particulièrement en Amérique du Nord, luttes qui ont motivé les diverses théories de la reconnaissance en termes de différence qui y ont vu le jour, à commencer par celles d'Axel Honneth et Nancy Fraser²⁹.
- 31 Le débat entre ceux qui s'en tiennent à cette distinction classique en matière d'inégalités sociales porte sur la nature du lien qui existe entre les inégalités économiques et les inégalités culturelles. L'analyse marxiste en la matière est de considérer que les inégalités culturelles sont la conséquence des inégalités économiques qui tiennent à la domination du mode de production capitaliste, en déniaient alors aux nouveaux mouvements sociaux ou aux luttes pour la reconnaissance un rôle quelconque dans la transformation socialiste jugée nécessaire (sauf à rejoindre le combat de la classe ouvrière porté par les organisations politiques et syndicales qui en manifestent l'existence). La contestation de cette analyse marxiste est au fondement de la naissance du « paradigme de la reconnaissance ». Ceux qui s'y rattachent partagent le constat que ces nouveaux mouvements ou ces nouvelles luttes ont leur identité propre et que cette jonction ne se fait pas.

- 32 Certains, à commencer par Axel Honneth, développent une analyse qui est l'opposé de l'analyse marxiste. Les inégalités culturelles sont premières. Ce sont elles qui sont à l'origine des luttes sociales, y compris pour les ouvriers. Comme telle la redistribution ne résout rien. On est alors en présence d'une théorie non utilitariste des luttes sociales :

Les luttes sociales n'ont pas le pouvoir ou la défense d'intérêts catégoriels pour moteur, [...] elles procèdent d'expériences *morales*, qui découlent du non-respect d'attentes de reconnaissance profondément enracinées en chacun de nous. Celles-ci déçues, l'expérience du mépris s'ouvre dans la personnalité une sorte de brèche psychique, par laquelle s'introduisent des émotions négatives comme la honte ou la colère ; dès lors que celles-ci peuvent être interprétées comme une expérience commune à un groupe, la possibilité d'une lutte s'ouvre³⁰.

- 33 De son côté, Nancy Fraser « part d'une conception dualiste de la justice qu'elle place sous le principe supérieur de "parité de participation"³¹ ». Ce principe se décompose ensuite en deux exigences, non seulement la reconnaissance, mais aussi la juste distribution. Ainsi, les correctifs des inégalités sont la **redistribution** pour les inégalités économiques et la **reconnaissance** pour les inégalités culturelles. Pour elle, le débat porte précisément sur la nature du lien qui existe entre les revendications de reconnaissance, visant à remédier aux injustices culturelles, et les revendications de redistribution, visant à redresser les injustices économiques. Elle conteste le renversement complet opéré par Honneth, notamment l'idée que la souffrance puisse être une cause suffisante. Elle considère que « la distinction entre les injustices économiques et leurs correctifs, d'une part, et les injustices culturelles et leurs correctifs, d'autre part, est utile³² ». Par conséquent, la question qui se pose est celle de savoir quelles « sortes d'interférences peuvent se produire quand ces revendications surgissent simultanément³³ ». Une première façon de répondre à cette question est de partir du constat que « la politique de reconnaissance et la politique de redistribution semblent poursuivre des buts opposés. Les deux types de revendications sont donc en tension l'un par rapport à l'autre et peuvent interférer ou même se nuire mutuellement³⁴ ». On serait donc en présence d'un « dilemme redistribution/reconnaissance ». Toutefois, une critique plus précise du modèle identitaire (le modèle défendu par Axel Honneth) conduit à ne plus mettre en avant ce dilemme³⁵. En effet, l'approche alternative au modèle identitaire que Nancy Fraser propose finalement est la suivante.

Elle consiste à traiter de la reconnaissance comme d'une question de statut social. Dans cette perspective, ce qui doit être l'objet d'une reconnaissance n'est pas l'identité propre à un groupe mais le statut pour les membres de ce groupe de partenaires à part entière dans l'interaction sociale. Lorsque les modèles institutionnalisés de valeurs culturelles constituent certains acteurs en êtres inférieurs, en exclus, en tout autres, ou les rendent simplement invisibles, c'est-à-dire en font quelque chose de moins que des partenaires à part entière de l'interaction sociale, alors on doit parler de déni de reconnaissance et de subordination statutaire³⁶.

- 34 La compréhension qui est ainsi proposée de la lutte d'une minorité (noirs, femmes, homosexuels) change : cette lutte vise « non à valoriser une identité de groupe, mais à venir à bout de la subordination ». Le dilemme redistribution/reconnaissance a donc disparu. Mais la question relative au lien entre la désinstitutionnalisation des modèles de valeurs culturelles qui sont un obstacle à la parité de participation et la transformation des institutions qui sont à l'origine des inégalités économiques

demeure posée... et sans réponse. Serait-ce un signe révélateur du fait que le problème est mal posé au départ ?

Le remplacement de cette distinction classique par une autre

- 35 La reconstruction opérée dans cet ouvrage disqualifie le point de départ de ces analyses. Si on l'abandonne, on considère les débats dont il vient d'être fait état comme des débats qui sont mal posés et qui, de ce fait, ne peuvent être tranchés. Ce qui est précisément abandonné est l'idée qu'il existerait, dans toute sorte de groupement humain global, d'un côté, des inégalités dites économiques parce qu'elles auraient trait aux conditions de subsistance et, de l'autre, des inégalités dites culturelles tout à fait distinctes des premières parce que la culture ne relève pas de ce besoin de subsistances qui peut être dit naturel parce que les humains le partagent avec les animaux. Cet abandon vaut en particulier pour la société moderne. Pour autant, les luttes sociales, anciennes ou nouvelles, qui motivent ces débats ne sont pas une invention de théoriciens. L'enjeu est de les comprendre. On ne peut alors passer à la trappe le fait qu'il y a manifestement des inégalités économiques et des inégalités culturelles dans la société moderne. Seulement l'abandon en question invite à les définir **autrement**, en ne se limitant pas d'ailleurs à ces deux sortes d'inégalités. La reconstruction effectuée a répondu à cette invitation. En tant que tel, le rejet de ce qui permet de définir en toute généralité des inégalités économiques (et, en contrepoint, des inégalités culturelles) implique que, s'il existe des inégalités dans toute sorte de groupement humain global, la façon dont les membres du groupement se représentent ces inégalités et la façon dont ces représentations peuvent être théoriquement objectivées sont relatives au genre et à l'espèce dont relève ce groupement. Pour l'espèce « société moderne », la proposition que contient la caractérisation proposée dans le chapitre précédent est la suivante : les inégalités propres à cette espèce sont les inégalités de reconnaissance, de richesse et de puissance. Soit trois types, et non pas deux. On constate sans difficulté que les « inégalités en termes de reconnaissance » et les « inégalités culturelles » recouvrent *grosso modo* la même chose, dès lors que la reconnaissance (au sens des théories de la reconnaissance dans laquelle trouve place celle de Fraser) n'est pas définie différemment que la reconnaissance en tant que bien supérieur associé au collectif et qu'elle est le correctif des inégalités culturelles. [Ici, les inégalités de reconnaissance sont précisément définies comme étant des inégalités effectives d'accès au patrimoine commun, dont le patrimoine culturel (au sens défini dans la troisième partie) est l'une des composantes ; les inégalités de reconnaissance comprennent donc des inégalités culturelles ; ces dernières ne sont qu'un aspect des inégalités de reconnaissance.] C'est le concept d'inégalités économiques (au sens d'inégalités en matière de subsistance) qui disparaît au profit du couple « inégalités de richesse/ inégalités de puissance (santé, instruction, sécurité) ». Par contre, la « société moderne » se caractérise, par ailleurs, par des inégalités d'ordre économique (en termes de revenu ou de fortune). La question qui demeure posée a changé au regard de celle qui reste sans réponse dans le travail de Nancy Fraser : en quoi les inégalités de reconnaissance, de richesse et de puissance sont-elles dépendantes des inégalités d'ordre économique ? L'analyse développée dans ce chapitre va permettre d'y répondre.

La mise à l'écart des appellations courantes de l'ordre économique de la société moderne

- 36 Nous savons que les deux expressions couramment utilisées pour désigner l'économie moderne sont celles d'**économie de marché** et d'économie capitaliste ou de **capitalisme**. D'ailleurs ceux qui utilisent la première entendent par-là s'opposer à ceux qui préfèrent la seconde. Nous verrons dans le tome 3 que la principale évolution qu'a connue la social-démocratie historique au ^{xx}e siècle a été d'abandonner la seconde pour la première, quitte à parler d'économie sociale de marché, en un sens toutefois différent de celui de l'ordo-libéralisme allemand³⁷. Pour l'heure, il y a lieu de montrer que ces deux expressions ne conviennent pas. D'ailleurs, nous verrons dans la partie suivante qu'elles ne conviennent pas même pour le seul ordre économique du modèle de première modernité.

Trois raisons pour mettre à l'écart « économie de marché »

- 37 Cette formulation repose sur l'idée qu'il existe une économie dans toute sorte de groupement humain global et que l'« économie de marché » en est une forme particulière. Or, nous venons de voir que la nouvelle vision construite procède du rejet de cette idée, quasi unanimement partagée par les économistes. Elle ne peut donc servir à désigner l'ordre économique (propre à la société moderne). Ce n'est pas la seule raison qui justifie sa mise à l'écart. En faisant référence au marché (au singulier), elle découle de la vision classique de la société moderne, dans laquelle le Marché est, avec l'État de Droit, un mode de coordination (ou une procédure de socialisation, si l'on préfère) à l'échelle d'un groupement humain global. Or nous avons vu, dans le chapitre précédent, que le Marché n'est et ne peut être qu'une modalité polaire d'organisation d'un groupement intermédiaire. Une solution permettant de surmonter cette seconde critique serait de parler d'une « économie de marchés (au pluriel) », c'est-à-dire d'une économie dans laquelle il y a des marchés, des marchés des biens et services (au sens des comptes nationaux), des marchés du travail et des marchés financiers. Or, cette autre expression ne pourrait convenir que si ces coordinations intermédiaires (exemples : le marché automobile, le marché des ingénieurs en informatique, le marché des actions) relevaient toutes, quelle que soit la sorte particulière de société moderne, exclusivement ou principalement du Marché, et non de la Hiérarchie ou de l'Auto-organisation. À s'en tenir aux sociétés modernes réellement existantes, ce n'est déjà pas le cas (cela est précisé sous peu). Il revient au même de dire que toutes les transactions d'ordre économique ne sont pas, exclusivement ou principalement, des transactions relevant exclusivement ou principalement du marchandage. Il n'en reste pas moins que, pour beaucoup des agents/acteurs de l'économie, le sens qui est donné au terme « marché » lorsqu'ils parlent d'un marché (de ceci ou de cela) est tout sauf précis. En visant de lever le flou et le vague en la matière, nous allons mettre en évidence sous peu qu'il y a une pluralité de sens précis. Deux concepts vont être privilégiés, entre lesquels il n'y a aucune raison de préférer l'un plutôt que l'autre. Le premier est un sens large qui permet de comprendre la notion de « production marchande » des comptes nationaux. On convient de visualiser ce sens précis en faisant suivre le terme d'un astérisque. En l'occurrence, un marché* est une coordination entre des offreurs et des demandeurs de quelque chose (le droit de disposer d'un objet, d'un sujet ou d'argent) à laquelle un membre de la société n'est pas obligé de participer et dans laquelle, d'un

côté comme de l'autre, chacun est libre du choix de celui avec lequel il va établir la transaction dans ce cadre. Ainsi défini, un marché* est donc une coordination dont l'existence présuppose celle de la monnaie, mais ce n'est pas une catégorie proprement moderne. Le second concept est compris dans le premier. On le note avec deux astérisques : un marché** est un marché* dont le mode d'organisation relève exclusivement ou principalement du Marché. Chaque fois qu'il ne sera pas nécessaire de préciser ce dont on parle, on s'en tiendra au terme de marché (exemple : le marché d'un produit, le marché du travail, le marché financier).

Économie capitaliste ou capitalisme ?

- 38 À la différence de ce qu'il en est pour « économie de marché », l'expression « économie capitaliste » ne peut être uniquement rattachée à une vision particulière de la société moderne, en l'occurrence la vision marxienne. Il n'en reste pas moins que tous ceux qui l'emploient partagent l'idée selon laquelle cela aurait un sens de parler d'« économie de... ». Tel est bien, nous l'avons vu, le terrain commun de l'opposition entre ceux qui choisissent « économie de marché » et ceux qui optent pour « économie capitaliste ». Comme ce fond commun a été remis en cause ici, cette seconde dénomination ne convient pas plus que la première. Par contre, la pluralité des appréhensions, empiriques ou théoriques, du capitalisme laisse ouverte la question de savoir si l'ordre économique de la société moderne est toujours en tout ou partie « capitaliste ». Il sera proposé, dans la partie suivante, une définition du capitalisme qui dissocie ce dernier de cet ordre et qui permet ainsi d'ajouter à sa compréhension. Elle laisse notamment place à un modèle virtuel de seconde modernité qui a le statut d'une rupture avec le capitalisme (ainsi défini). En tout état de cause, l'analyse de l'ordre économique en général peut être réalisée sans avoir à s'en donner au départ une définition. Cette analyse est réalisée en considérant successivement les trois rapports qui sont constitutifs de cet ordre – le rapport commercial, le rapport salarial et le rapport financier – en laissant au lecteur, si ce n'est sur des points essentiels, le soin de voir ce qui leur est commun et en quoi ils diffèrent.

Le rapport commercial

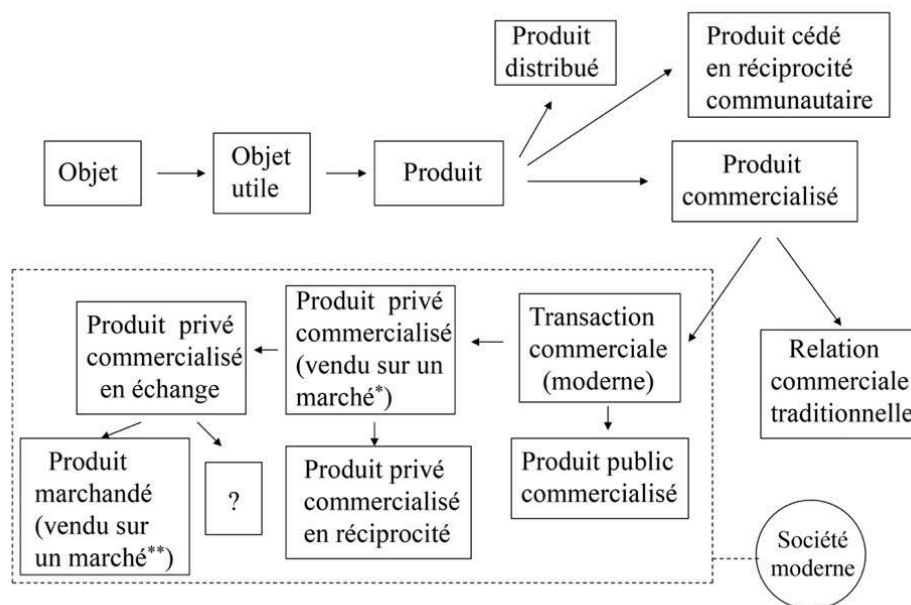
- 39 Le rapport commercial est institué à l'échelle de la société moderne en tant que groupement humain global. Ce rapport ne doit pas être confondu avec la transaction commerciale qui s'établit localement entre certains membres de celle-ci, deux le plus couramment. On ne peut comprendre la transaction sans considérer qu'elle est incluse dans le rapport ; autrement dit, qu'elle est permise par l'existence de ce rapport. Il y a lieu, toutefois, de commencer par traiter de la transaction en partant de la représentation que s'en fait l'homme de la rue d'une Nation moderne : le prix que paye l'acheteur est ce que vaut la marchandise qu'il achète et il se sent libéré de toute dette vis-à-vis du vendeur par ce paiement en monnaie. D'ailleurs, cette proposition résume bien ce sur quoi s'entendent les économistes, en amont de la diversité des théories des prix même s'ils ne s'accordent pas sur l'idée que la transaction commerciale doit être isolée en n'y assimilant pas une transaction salariale ou une transaction financière. Il s'agirait d'une évidence. Au regard de l'analyse développée dans la partie III concernant les formes d'acquisition d'un droit de disposition, cette proposition signifie qu'une transaction commerciale relèverait de l'échange. Faut-il s'en remettre à cette

évidence ? Nous verrons dans la partie suivante que, dans le modèle de société moderne de première modernité, la transaction commerciale est un échange. Mais on sait que toute société concrète qui relève de ce modèle ne s'y réduit pas. Il se peut donc que, dans une société de ce type, certaines transactions commerciales ne soient pas des échanges, mais, au contraire, relèvent de la réciprocité. *A fortiori* pour l'espèce « société moderne » en tant qu'elle ne se réduit pas au modèle de première modernité. La contestation de cette idée et son remplacement par une autre proposition sont nécessaires à une compréhension du rapport commercial. Cela doit permettre de distinguer une pluralité de sens pour ce qu'on appelle couramment le marché d'un produit.

D'un objet à un produit vendu sur un marché** : la place de la transaction commerciale dans cet enchaînement logique-historique

- 40 Pour contester l'idée selon laquelle toute transaction commerciale serait nécessairement une relation dans laquelle l'acquisition par l'acheteur du droit de disposition du produit vendu relèverait de l'échange, il y a lieu de reprendre l'enchaînement, à la fois logique et historique, qui conduit d'un objet à un produit vendu sur un marché** (en passant par un produit vendu sur un marché*) pour situer, dans cet enchaînement, le moment où apparaît la transaction commerciale et constater alors que ce n'est pas encore le moment où la transaction commerciale est un échange. Tout ce qui a été analysé jusqu'à présent conduit à faire état de l'enchaînement suivant (voir Figure 18).

Figure 18. D'un objet à un produit marchandé (vendu sur un marché**)



Source : auteur

Le point de départ est la catégorie tout à fait générale d'objet pour un être humain (voir Partie III, Chapitre 7). On passe ensuite à un objet utile, c'est-à-dire à un objet institué

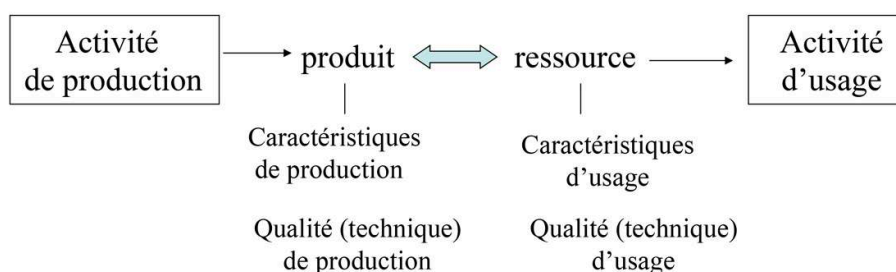
par un système de normes dès lors qu'il est mobilisé par les humains d'un groupement dans l'une ou l'autre de leurs occupations, puis au produit.

De l'objet utile au produit : la conversion produit/ressource

Un produit est une sorte d'objet utile. Ce passage de l'objet utile au produit conjugue trois caractéristiques.

- Il s'agit d'abord d'un objet utile artificiel, en ce sens qu'il est l'effet visé d'une activité humaine.
 - Le droit de disposer de cet objet utile a été attribué par répartition au producteur de cet objet, c'est-à-dire à celui qui a réalisé cette activité (ou ceux qui l'ont réalisée en coopération) en pleine autonomie ou à celui qui a commandé cette activité lorsque l'exécutant est son sujet (ou les exécutants ses sujets) (esclave, péon, serf ou salarié) ; il s'agit donc d'une attribution particulière (à un individu ou à un groupement intermédiaire).
 - Ce droit de disposition est transféré, ou encore cédé, par le producteur à **quelqu'un d'autre** qui va le mobiliser comme ressource dans l'une de ses occupations ou dans l'une de celles qu'il commande. Ce droit est cédé par le producteur à l'utilisateur selon l'une des trois modalités possibles : la répartition, la réciprocité (don suivi d'un contre-don) ou l'échange. En cas d'échange, ce peut être directement ou par l'intermédiaire d'un marchand. Quel que soit le mode d'acquisition du droit de disposer du produit par l'utilisateur, ce dernier a une dette vis-à-vis du producteur. Il se reconnaît comme tel.
- 41 Un produit, l'effet visé d'une activité de production, est donc un objet utile qui sert de ressource dans une autre activité ; l'utilisateur de la ressource est une entité institutionnellement séparée de l'entité dans laquelle la production a été réalisée. Nous avons vu que cette nouveauté institutionnelle marque le basculement de la communauté à la société, en lien avec le passage du nomadisme à la sédentarisation et de la chasse-cueillette à l'agriculture et l'élevage.
- 42 Il est préférable de parler d'un **produit/ressource**. Pour le producteur, c'est un produit qui, étant donné la façon dont il a été réalisé, présente des caractéristiques techniques de production. Pour l'utilisateur, il s'agit d'une ressource qui, au regard de l'activité dans laquelle cette ressource va être utilisée, présente des caractéristiques techniques d'usage (ou de service, si l'on préfère³⁸.) Ces dernières sont exigées du produit par l'utilisateur. Un produit ne peut être une ressource que si les caractéristiques de production ont été converties en caractéristiques d'usage. Et une ressource ne peut quitter le statut d'entité virtuelle et s'actualiser dans un produit que si les caractéristiques d'usage ont été converties en caractéristiques de production. Un produit/ressource ne peut donc exister sans qu'une **conversion** entre les caractéristiques de production et les caractéristiques d'usage ait été réalisée d'une façon ou d'une autre³⁹, notamment dans un sens ou dans l'autre (voir Figure 19).

Figure 19. La conversion produit/ressource



Source : auteur

Il n'y a pas une seule façon de réaliser la conversion. Les modalités qui ont cours dépendent de l'espèce de société dans laquelle elles voient le jour. L'analyse de ces modalités dans une « société traditionnelle » et dans une « société moderne » est réalisée dans la partie suivante portant sur le modèle de première modernité.

Du produit au produit commercialisé

43 L'étape suivante est celle qui conduit au **produit commercialisé**. Le transfert du droit de disposer de ce produit s'opère alors par l'établissement d'une **relation commerciale**. Un produit commercialisé est un produit qui est acheté/vendu contre monnaie : la dette de l'acheteur est évaluée et réglée en monnaie. À ce titre, le rôle des marchands, qui achètent à un producteur pour revendre à un utilisateur, a été fondamental dans le développement des relations commerciales dans l'histoire. Nous avons vu que cette étape est franchie en raison de l'institution d'un instrument monétaire ayant notamment pour fonction de servir à étalonner et à régler les dettes nées du transfert d'un droit de disposition sur un objet utile. Un produit commercialisé s'oppose à un produit distribué⁴⁰, à un produit cédé en réciprocité communautaire ou à un produit cédé en échange-troc⁴¹. Le montant en monnaie de la dette est le prix du droit de disposer du produit, ce qu'on appelle couramment le prix du produit⁴². C'est à cette étape que la question du juste prix se pose. En conformité avec la thèse défendue dans cet ouvrage, la réponse donnée à cette question dépend du mode de justification pratique.

44 Pourquoi parler à cette étape de produit commercialisé, et non de produit échangé ou de produit marchandé ? Puisque le droit de disposition peut être acquis par répartition, réciprocité ou échange, et que, dans les trois cas, on est en présence de la naissance d'une dette en contrepartie du transfert, le fait que cette dette soit réglée en monnaie n'est pas propre à l'échange. On ne peut donc parler d'un produit échangé. Et comme l'échange n'implique pas le marchandage du prix entre les deux parties prenantes de la relation qui est nouée en vue du transfert en question, on ne peut non plus parler de produit marchandé ou même de produit marchand. La solution retenue consiste à faire état d'un produit acheté/vendu contre monnaie et, de façon plus concise, d'un produit commercialisé. L'une des raisons pour lesquelles cette solution paraît convenir est qu'un produit commercialisé peut être vendu aussi bien à un commerçant qui se préoccupera de le revendre qu'à l'utilisateur du produit/ressource. Telle qu'elle vient d'être définie, la relation commerciale peut être imposée à l'acheteur. Mais cela n'est qu'une exception. Mieux vaut préciser la définition en retenant qu'une relation

commerciale est une relation qui n'est pas imposée de l'extérieur aux parties prenantes à cette relation. Le produit commercialisé est couramment présent dans la société traditionnelle. Les trois contextes concernés sont (i) la vente de son produit par un producteur indépendant (artisan), (ii) la vente par un paysan de son surplus (ce qu'il ne conserve pas pour sa consommation et celle de sa famille), ce qui signifie qu'il vend pour acheter ou payer ce qu'il doit au propriétaire de la terre s'il est fermier ou métayer et (iii) la vente par un maître (ou Seigneur) d'une partie de ce qui est réalisé dans son domaine par ses esclaves, ses serviteurs ou ses serfs (on dit couramment « de ce qui est produit dans ce dernier » à partir du moment où il s'agit de la principale partie)⁴⁵. L'acheteur et le vendeur établissent alors une relation commerciale traditionnelle (elle est caractérisée sous peu).

De la commercialisation traditionnelle à la commercialisation moderne : produit commercialisé public et produit commercialisé privé (vendu sur un marché*)

- 45 Dans la société moderne, dès lors que les parties prenantes à une relation visant le transfert « commercial » du droit de disposer d'un produit sont égales en Droit à l'entrée dans la relation, cette dernière est une transaction commerciale. Le montant de la dette en monnaie – le prix que paie l'acheteur – peut être fixé de l'extérieur par une instance représentative de la collectivité dans son ensemble, par l'une des parties prenantes à la relation commerciale ou être négocié entre les parties prenantes et il peut être soumis ou non à la condition d'équivalence. Ainsi une transaction commerciale (moderne) ne relève pas nécessairement de l'échange. En modernité, le mode d'attribution qui est constitutif d'une transaction commerciale est l'attribution personnalisée : c'est un droit à attribution personnalisée qui est transféré. Quant au mode d'acquisition par l'acheteur dont relève ce transfert commercial, ce peut être la répartition, la réciprocité ou l'échange.
- 46 S'agissant de la commercialisation moderne, la distinction à prendre en compte est alors celle qui a été faite dans le chapitre précédent entre un objet public personnalisé et un objet privé personnalisé. Cette distinction tient au statut public ou privé de l'objet, qui est ici un produit. Puisqu'un objet à statut public est un objet dont tous les membres de la société moderne doivent pouvoir disposer d'une façon ou d'une autre, ce statut implique que l'acquisition commerciale d'un produit public relève de la répartition. L'acheteur paye un prix parce qu'il entend acquérir le droit de disposition sans y être obligé (exemple : le droit d'utiliser un transport en commun), mais ce prix ne doit pas faire obstacle à un accès de tous au produit. Le juste prix est soumis à cette exigence ; il est déterminé en se référant à la valeur « collectif ». On est en présence d'une transaction qui, apparemment horizontale (entre deux personnes de la société), est essentiellement verticale, puisqu'elle implique le « centre » qui a la charge de garantir le statut public du produit (y compris en instituant des réductions ou la gratuité pour certains membres). Pour un produit à statut privé et droit de disposition personnalisé, l'acquisition par l'acheteur relève de la réciprocité ou de l'échange. Dans ce cas, la transaction commerciale est une transaction essentiellement horizontale. Les acteurs/agents qui réalisent des transactions de ce type disent couramment que le produit est vendu sur un marché, ou encore que la coordination entre les acheteurs et les vendeurs d'un type de produit est alors une coordination marchande. Cela signifie précisément que chaque membre de la société globale est libre à la fois de s'inscrire ou non dans cette coordination comme acheteur ou comme vendeur et, d'un côté comme

de l'autre, de choisir celui avec lequel il va établir une transaction commerciale. Ce sens courant, ainsi précisé, n'est pas celui auquel on parvient à la fin de la déclinaison (voir *infra*). Pour le distinguer de ce dernier, qui est associé au concept de Marché entrant dans la formule de toute organisation intermédiaire moderne, il a été convenu de le noter avec un astérisque. Un produit commercialisé privé est donc un produit qui est vendu sur un marché*. Ainsi entendu, un marché* est le cadre de transactions commerciales qui peuvent relever aussi bien de la réciprocité que de l'échange.

Du produit privé commercialisé au produit privé commercialisé en échange

- 47 À s'en tenir au chemin qui va de l'objet au produit marchandé, l'étape suivante est celle qui fait passer du produit privé commercialisé au **produit privé commercialisé en échange** (produit échangé contre monnaie). Si la cession du droit de disposer du produit relève de l'échange, le prix est alors soumis à la condition d'équivalence et, en conséquence, la dette de l'acheteur vis-à-vis du vendeur est éteinte par le paiement du prix convenu. Le produit échangé s'oppose donc au **produit privé commercialisé en réciprocité** (voir *infra*). Avec le produit échangé, on est en présence d'un échange. Il s'agit d'un échange monétaire et non d'un échange simple, encore qualifié de troc⁴⁴ (exemple : l'échange entre deux écoliers de dix billes contre un soldat de plomb). Le produit échangé est déjà présent dans la société traditionnelle, sans que ce soit la forme courante. Nous verrons que ce n'est la forme courante, et même exclusive, que dans une société relevant du modèle de première modernité (voir Partie V). Pour autant, on ne peut pas dire que le prix d'un produit commercialisé en échange est un prix de marché. Nous allons voir qu'il existe plusieurs modalités de réalisation d'une transaction commerciale relevant de l'échange. Tout produit échangé n'est pas nécessairement un produit marchandé (voir le « ? », dans la Figure 18).

Du produit échangé au produit marchandé (vendu sur un marché**)

- 48 La dernière étape fait passer du produit échangé au **produit marchandé**. C'est un produit acheté/vendu dans le cadre d'un marché**. Un marché n'est pas simplement un marché*, c'est-à-dire une libre coordination entre acheteurs et vendeurs ayant le statut de groupement intermédiaire de type réseau ouvert. C'est un marché* dont l'organisation relève exclusivement ou principalement du Marché. Peu importe alors que le marché en question soit localisé en un lieu où peuvent se rencontrer tous les acheteurs et tous les vendeurs d'un type de produit (ou de divers types, s'agissant d'une foire) ou qu'il n'ait pas de localisation particulière. Envisagé isolément et sans passé (sans un prix qui se serait déjà formé antérieurement dans une relation commerciale portant sur le même produit), le marchandage dure, en principe, indéfiniment⁴⁵. Sauf si l'un des protagonistes « jette l'éponge » parce qu'il en a assez de marchander. La convention de continuité règle ce problème dès lors que des prix se sont déjà formés dans le passé. La question qui reste posée est celle de savoir quelles sont ces « raisons déterminées d'attendre un changement » qui sont à même d'intervenir, c'est-à-dire de justifier un changement du prix⁴⁶. Au produit acheté/vendu sur un marché** est donc associé le concept de marché** d'un produit (ou de « marché d'un produit »**, si l'on préfère). Comme celui de « marché d'un produit »*, ce dernier ne peut être précisément défini qu'en prenant en compte le rapport commercial.

Conclusion : une première définition du rapport commercial

- 49 La déclinaison qui vient d'être construite permet d'abord de comprendre pourquoi ce que les acteurs de l'économie ont en vue lorsqu'ils disent que telle ou telle coordination entre des offreurs et des demandeurs est un marché est le plus souvent flou et vague⁴⁷. Quatre catégories, ont été mises en évidence. D'amont en aval, ce sont : 1/ le cadre dans lequel se réalisent des relations commerciales (traditionnelles ou modernes) ; 2/ celui dans lequel se réalisent des transactions commerciales modernes (portant sur un produit commercialisé public ou privé) ; 3/ un marché* ; 4/ un marché**. D'ailleurs, elles ne sont pas spécifiques à la mise à disposition du droit de disposer d'un produit utile. Elles valent tout autant pour des relations salariales ou des relations financières.
- 50 Comme le rapport commercial est le cadre sociétal d'établissement des transactions commerciales, c'est-à-dire de relations commerciales modernes, cette déclinaison conduit à détacher ce rapport, non seulement du marché**, mais aussi du marché*. On parvient ainsi à la définition suivante de ce rapport. Le **rapport commercial** est la mise en rapport des membres de la société entre eux à propos de leurs rapports aux **droits de disposer d'objets à attribution personnalisée**, ces droits étant institués en tant que droits **aliénables** pouvant être acquis dans l'espace public par **l'échange, la réciprocité ou même la répartition**, avec la reconnaissance par l'acquéreur d'une **dette évaluée et réglée en monnaie**, le montant de cette dette étant le **prix** de l'objet payé par l'acquéreur. Ce rapport concerne tous les objets pour lesquels de tels droits (à attribution personnalisée et aliénable) existent, à l'exclusion des instruments financiers et sans considérer la capacité à s'activer d'un salarié comme un objet. Ces objets sont avant tout des produits, ceux que les comptables nationaux prennent en compte dans la production qu'ils qualifient de marchande (parce qu'elle est vendue à un prix observable) en distinguant alors les biens (matériels) et les services (immatériels ou encore ceux dont la consommation est concomitante à leur production⁴⁸). Mais certains objets achetés/vendus ne sont pas des produits (exemple : un terrain, si ce n'est lorsqu'il a été viabilisé). Et surtout, tous les produits ne sont pas d'ordre économique (exemple : le service de sécurité assuré par la police nationale).

L'institution de la transaction commerciale abstraite

- 51 Ce rapport comprend d'abord l'institution de la transaction commerciale en tant que transaction abstraite (quelles que soient les parties prenantes et quel que soit l'objet non financier acheté/vendu ou loué). Cette institution ne se réduit pas à sa codification puisqu'elle comprend les conventions communes, les règles implicites des conventions collectives et le *Common Law* jurisprudentiel. À s'en tenir au Droit commercial, cette mise en rapport abstraite institue un **couple** de deux places sociales différentes : celle de vendeur (ou loueur-bailleur) et celle d'acheteur (ou loueur-locataire). Chacune de ces deux places est occupée par une personne physique ou morale. Ces deux places sont bien distinctes l'une de l'autre puisque, dans une transaction donnée, on ne peut occuper les deux en même temps. Par contre, il est possible à une même unité institutionnelle et pour un même objet d'occuper successivement ces deux places dans deux transactions distinctes. Cette unité institutionnelle assure alors la fonction spécifique de commerçant, fonction qui ne date pas de la société moderne mais dont la spécificité moderne est que les deux places successivement occupées (en achetant le

produit à Paul pour le revendre ensuite à Pierre) sont instituées par le rapport commercial. Il est courant de dire que la fonction du commerçant est celle d'un intermédiaire puisqu'il n'achète pas l'objet pour l'utiliser, mais pour le revendre. Pour autant, il procède bien à des transactions commerciales. Il n'est pas un simple intermédiaire rendant à l'acheteur ou au vendeur (ou aux deux à la fois) un service consistant à lui permettre (ou à leur permettre) de réaliser (entre eux) une transaction commerciale dans laquelle, en tant qu'intermédiaire, il n'est pas impliqué comme acheteur ou vendeur (ce qui est le cas de la fonction assurée par une agence immobilière pour l'achat/vente d'un logement entre deux particuliers). Par ailleurs, les places de vendeur et d'acheteur peuvent être occupées par ceux qui achètent ou vendent un objet financier ou encore un terrain (avec les ressources naturelles qu'il contient en sous-sol, si le Droit en vigueur est tel). Il n'y a pas, pour ces deux cas, une autre codification de ces deux places que celle qui est réalisée par l'institution du rapport commercial. Mais l'objet en question est alors traité comme si c'était un produit (il en est fictivement un). En conséquence, cette institution procède du cas où l'objet est un produit dont le droit de disposition est cédé par le producteur à l'utilisateur et elle est ensuite étendue au commerce et aux produits fictifs sans qu'il soit nécessaire d'y apporter des changements (seulement des précisions). Les deux places qui sont fondamentalement instituées sont donc celles de **producteur-vendeur** et celle d'**utilisateur-acheteur** d'un produit/ressource – il s'agit d'un produit pour le producteur et d'une ressource pour l'utilisateur. Il n'en reste pas moins que le terme « produit » est celui qui s'est imposé pour désigner cette entité duale. La fonction commerciale s'analyse alors sans problème. C'est une intermédiation entre le producteur-vendeur et l'utilisateur-acheteur, avec deux cessions successives du droit de disposition sur le produit détenu au départ par le producteur-vendeur. Lorsqu'il achète, le commerçant n'est pas utilisateur et lorsqu'il revend en l'état, il n'est pas producteur. On peut donc laisser de côté cette fonction dans la suite.

- 52 Ce droit, nous l'avons vu, a été attribué au producteur-vendeur en tant que producteur (et non pas spécifiquement en tant que vendeur) et il l'a acquis par répartition. Cette répartition procède de la règle très ancienne rappelée il y a peu, celle selon laquelle l'effet visé d'une activité appartient à celui qui s'y livre lorsqu'il la réalise en toute indépendance et à celui dont il est le sujet lorsqu'il la réalise en situation de sujétion (esclavage, péonage, servage ou salariat dans la société à l'ancienne). Dans la « société moderne », la seule sujétion qui perdure est le salariat : l'effet visé appartient à l'employeur (voir *infra*). Cette règle n'est écrite nulle part. Elle a le statut d'une convention commune. En modernité, elle est **implicite** dans le Droit commercial, c'est-à-dire dans le corpus des textes qui traitent de l'institution en Droit de la relation d'achat/vente. Et pour cause, puisque celui qui achète n'est pas celui qui a réalisé le produit et puisqu'il acquiert (au moins) le droit d'usage de ce produit, cela signifie que ce droit appartenait au vendeur, lequel en disposait parce qu'il en était le producteur ou avait acheté le produit antérieurement. Insérée dans le Droit commercial, cette convention commune ne fait que recevoir une coloration particulière associée à la dépersonnalisation du travail (on passe du produit associé au travail d'une personne, dont c'est le métier de réaliser ce produit, au produit issu du travail « tout court » dont parle Marx, s'agissant d'un travail salarié).
- 53 En contrepartie de cette cession, l'acheteur reconnaît qu'il a une dette envers le vendeur. Cette dette est évaluée en monnaie et elle devra être réglée en monnaie. Son

montant est le **prix** d'achat ou de location du produit. Cette institution permet de vérifier que, ainsi définie, la transaction commerciale est bien une transaction d'ordre économique. Il s'avère en effet que la signification donnée par n'importe quel vendeur et par n'importe quel acheteur à cette transaction est que l'autre est considéré comme un sujet monétaire et qu'à ce titre l'expression de la signification par l'un comme par l'autre de leur transaction mobilise le langage de la monnaie. Peu importe que l'acquisition par l'acheteur du droit de disposition relève de l'échange, de la réciprocité ou même de la répartition. En réciprocité, la formulation précise qui s'impose est la suivante : le producteur donne son produit à l'utilisateur et ce dernier est engagé à réaliser un contre-don qui prend la forme du versement d'une somme d'argent. Mais cette somme (le prix du produit) n'est pas soumise à l'exigence d'équivalence⁵⁴. Ce n'est plus de réciprocité communautaire dont il s'agit ou de relation commerciale traditionnelle en réciprocité, mais de transaction commerciale (moderne) en réciprocité. Ceci étant, il y a lieu de préciser que le critère retenu pour dire que cette transaction est d'ordre économique n'est pas que le producteur chercherait à vendre pour gagner de l'argent, même si tel est souvent le cas. D'ailleurs, cette proposition ne peut convenir parce qu'elle n'a pas d'équivalent pour l'utilisateur – on ne peut dire qu'il achète pour gagner de l'argent, au moins pour un acheteur qui est un consommateur final. Quant au cas où l'acquisition par l'acheteur relève de la répartition parce que le produit commercialisé est un produit à statut public, la formulation ne diffère pas de celle qui s'impose lorsque cette acquisition relève de l'échange, sauf à préciser que le prix n'est plus soumis à l'exigence d'équivalence, mais à celle d'une accessibilité pour tous. Le rapport commercial comprend donc un segment public, celui qui règle les transactions commerciales portant sur les produits publics à droit d'attribution personnalisé et un segment privé, celui qui règle les transactions commerciales portant sur les produits privés à droit d'attribution personnalisé.

Qualification technique et qualification sociale des produits

- ⁵⁴ L'institution de la transaction commerciale abstraite ne suffit pas. Pour qu'une telle transaction entre un producteur-vendeur et un utilisateur-acheteur puisse se nouer, il faut qu'un problème technique et un problème social aient été résolus. Le problème technique a trait à l'adéquation entre le produit réalisé par le vendeur et la ressource recherchée par l'acheteur et le problème social, à l'accord de l'un et l'autre concernant ce qu'ils considèrent comme un juste prix. Le premier problème à résoudre est celui de la **qualification technique** des produits et le second, celui de leur **qualification sociale**. Les solutions à ces deux problèmes ne sont pas indépendantes l'une de l'autre. En effet, si la qualification technique relève de la justesse et la qualification sociale de la justice, nous avons vu que l'une et l'autre procédaient de la même norme-référence, dès lors que la qualification est stabilisée. Et nous avons vu qu'en modernité cette norme-référence est une valeur. Si ces deux solutions sont indissociables en termes d'existence, elles sont analytiquement distinguables. On peut commencer par traiter de la qualification technique et passer ensuite à la qualification sociale. D'ailleurs, le problème technique se pose dès l'apparition du produit (avant qu'il s'agisse d'un produit commercialisé) et le couplage des deux n'est pas spécifiquement moderne, puisque ce couplage est déjà à l'ordre du jour pour l'établissement d'une relation commerciale dans la société traditionnelle. Ces deux problèmes acquièrent seulement, en modernité, une coloration particulière tenant au fait que les valeurs de référence y

sont la liberté, l'efficacité technique et le collectif, et non plus la tradition. Cette question de la qualité technique/sociale des produits ne peut être analysée en détail qu'après avoir précisément défini la « priorité du juste » en tant qu'elle se distingue de la « priorité du bien ». Cela sera fait dans la partie suivante (Partie V, portant sur la première modernité), en revenant alors sur le mode de qualification propre au recours à la tradition. On s'en tient, à cette étape, à un premier cadrage des solutions à ces deux problèmes.

55 En science économique, la qualification des produits, leur qualité si l'on préfère, a été ignorée jusqu'à tout récemment dans les théories expliquant la formation des prix, étant entendu que les produits considérés sont seulement ceux qui sont à statut privé⁵⁰. Cette mise à l'écart tient aux trois hypothèses qui sont posées au départ de ces théories et qui portent sur le cadre d'analyse :

- la nomenclature des produits est donnée ;
- chaque produit est homogène : tous les produits relevant d'un même poste de cette nomenclature sont identiques entre eux quelle que soit l'entreprise qui les réalise (ils ne sont pas distinguables pour n'importe quel client) ;
- tous les spécimens d'un produit réalisé en nombre par quelque entreprise que ce soit sont strictement conformes au modèle (issu de l'activité de conception) dont ils relèvent.

56 En retenant ces hypothèses, on est seulement en présence d'une diversité de produits. Chacun d'eux est réalisé par les unités de production homogène (UPH) qui appartiennent à la branche d'activité associée au poste de la nomenclature des produits considéré (une UPH est soit une entreprise à activité unique soit un morceau d'entreprise à activités multiples). Il n'y a pas lieu de distinguer un « produit-poste », un « produit-article » et un « produit-spécimen ». En conséquence, chaque produit a un prix (unique), dont la théorie démontre qu'il est juste, la justification changeant d'une théorie à l'autre (voir Partie V). Pour traiter de la qualification des produits, il faut lever ces trois hypothèses simplificatrices⁵¹ – l'extension aux produits commercialisés à statut public est laissée de côté. En levant les deux premières hypothèses, la qualité technique se présente comme une norme et en levant la troisième, elle a le statut d'un écart à une norme. La qualité dont on parle couramment dans les entreprises, lorsqu'il est question d'améliorer la qualité de fabrication ou de procéder à un contrôle de la qualité des produits réalisés, relève de ce troisième niveau. Pour beaucoup d'ailleurs, la qualité se résume à la notion qui relève de ce dernier. Ainsi, une entreprise dont il est dit qu'elle réalise des produits de bonne qualité est celle pour laquelle les divers spécimens d'un même article produit en nombre ne présentent statistiquement que peu d'écarts à la norme qui définit l'article en question ; cette notion réductrice de qualité ne relève que du risque ; elle ne procède pas de l'incertitude radicale et ne relève donc pas de conventions ; le plus simple est de parler, à propos de cette notion, de qualité de fabrication des produits-spécimens ; ce n'est pas une entreprise qui produit des articles dont les normes techniques qui les définissent conduisent à les considérer comme étant « d'une qualité différente » de celle d'autres relevant du même produit-poste et pour lesquels la norme sociale de hiérarchisation de la qualité technique conduit à dire qu'ils sont « de meilleure qualité » (exemple : une A2 de Audi est « de meilleure qualité » qu'une Golf de Volkswagen).

57 Il n'en reste pas moins que la question primordiale à laquelle le savoir sur l'ordre économique doit permettre de répondre concerne les raisons pour lesquelles deux produits relevant de deux produits-postes différents (du drap et du blé, par exemple)

ne sont pas normalement vendus au même prix⁵². Pour donner une première réponse à cette question, les trois hypothèses simplificatrices qui sont couramment faites se justifient. En s'en tenant à la « société moderne » en général, on rencontre toutefois un problème : il n'y a pas de réponse qui puisse être donnée à cette question sans prendre en compte un modèle particulier de société moderne. En effet, cette réponse n'est pas la même selon que la transaction commerciale relève seulement de l'échange ou relève en tout ou partie de la réciprocité. On en traite distinctement dans les deux parties suivantes (V et VI). On se posera alors la question de savoir si cela a ou non un sens de dire, par exemple, qu'un véhicule automobile est de meilleure qualité qu'un costume.

Ce qu'il s'avère possible, et utile de faire à cette étape, est de lever ces hypothèses afin de traiter de la façon dont le rapport commercial règle la qualification technique/sociale des produits en toute généralité.

Première étape de l'analyse de la qualification technique des produits : la formation de la nomenclature des produits

- 58 La première étape consiste à lever seulement l'hypothèse de nomenclature. On laisse donc de côté le fait qu'un même produit-poste se décline le plus souvent en de nombreux articles et le fait que tous les spécimens d'un article ne sont pas de même qualité (au sens d'un écart à une norme). Le rapport commercial ne se réduit pas à l'institution de la transaction commerciale abstraite. Il comprend aussi la mise en rapport des producteurs-vendeurs entre eux (dans le cadre de leur mise en rapport avec n'importe quel utilisateur-acheteur) et la mise en rapport des utilisateurs-acheteurs entre eux (dans le cadre de leur mise en rapport avec n'importe quel producteur-vendeur) à propos de leurs rapports respectifs aux produits à droits de disposition aliénables (avec règlement de la dette en monnaie). Ces mises en rapport se situent d'abord à l'échelle de l'ordre économique dans son ensemble. À cette échelle, elles ont pour principal objet la qualification technique des produits/ressources *via* l'établissement d'une **nomenclature des produits** à laquelle est associée une **nomenclature des activités** de production. D'ailleurs, ces deux nomenclatures débordent le seul ordre économique puisqu'il y a lieu d'y intégrer les produits dont la production est autorisée et qui, pour autant, ne sont pas commercialisables ou ne sont pas commercialisés parce qu'ils sont produits et distribués gratuitement dans le cadre de l'ordre politique et aussi les objets réalisés au sein des familles (ou autres groupements relevant des structures du quotidien). La nomenclature des produits – plus précisément, celle des produits/ressources – comprend un certain nombre de postes. Chaque poste est identifié distinctement des autres par une norme qualitative se déclinant en un certain nombre de caractéristiques qui ne font pas l'objet d'une quantification. Il s'agit d'une norme technique.
- 59 Pour comprendre la nécessité de telles normes, il faut partir de l'**incertitude radicale** dans laquelle se trouve aussi bien n'importe quel producteur-vendeur que n'importe quel utilisateur-acheteur. Chaque producteur se pose la question de savoir ce qu'il doit produire pour trouver des acheteurs et chaque utilisateur, celle de savoir quel est le produit vendu qui répond à l'usage auquel il le destine, c'est-à-dire celui qui correspond à la ressource qu'il recherche au titre de telle ou telle de ses activités. Non seulement, l'un et l'autre ne sont certains de rien. Mais de plus, cette incertitude est radicale (incertain non probabilisable). L'adoption de normes techniques (communes) est seule à même de lever cette incertitude radicale⁵³. La réalisation d'une **conversion**

produit/ressource (voir *supra*) consiste à fixer de telles normes. Ce qui est en jeu à cette étape est une conversion produit/ressource à l'échelle de chaque poste de la nomenclature. Tout produit présente des caractéristiques de production tenant à la façon dont il a été produit (exemple : un véhicule automobile est un véhicule qui a quatre roues dont au moins deux sont motrices) et toute ressource concrète, des caractéristiques d'usage exigées (exemple : un véhicule automobile doit permettre de se déplacer sans aide extérieure permanente). Le niveau de conversion relatif à un poste de la nomenclature est celui de la mise en rapport d'une liste de caractéristiques de production avec une liste de caractéristiques d'usage. Tel poste de la nomenclature est alors défini par la mise en relation entre ces deux listes, c'est-à-dire par une liste de caractéristiques qualitatives couplées⁵⁴.

- 60 Il n'en reste pas moins que la conversion en question peut se faire de différentes manières. Nous avons vu, en effet, qu'il n'y a pas une seule façon de lever l'incertitude radicale mais deux : la consolidation et la spécialisation. Cela s'applique aussi bien à l'incertitude des producteurs qu'à celle des utilisateurs. Ainsi, d'un côté, les producteurs ont le choix entre la consolidation (C) et la spécialisation (S) des utilisateurs et, de l'autre, les utilisateurs ont le choix entre la consolidation (C) et la spécialisation (S) des producteurs. Il y a donc logiquement quatre solutions de conversion : la conversion extérieure aux utilisateurs et aux producteurs (CC), la conversion par les utilisateurs (SC), la conversion par les producteurs (CS) et la conversion conjointe par un producteur et un utilisateur (SS) (voir Figure 23, Partie V, Chapitre 13). Ce sont des formes transversales à la substance des produits/ressources. Quelle est la forme qui va s'imposer ? Cette forme est-elle la même pour tous les postes de la nomenclature ? On sait seulement que le mode de qualification technique dépend de la valeur de référence et qu'en conséquence, une solution de conversion est commandée par la référence à une valeur particulière. On ne peut donc répondre à ces questions que lorsque ces valeurs auront été précisément définies comme valeurs sociales (voir Partie V) ou comme valeurs éthiques (voir Partie VI).
- 61 Ce dont on est assuré est que la formation de la nomenclature des produits est déterminée par la solution de conversion retenue et que, par conséquent, une stabilisation de cette nomenclature ne peut advenir que sous l'égide de la domination d'une valeur de référence. Cette nomenclature stabilisée un temps est propre à la société moderne concrète considérée. Elle est à même de changer dans le temps avec l'ajout de nouvelles caractéristiques dans la liste définissant un poste ou l'ajout de nouveaux postes qui se détachent des anciens⁵⁵. Si la valeur de référence change, l'ancienne nomenclature entre en crise.

Seconde étape : la qualification technique des articles au sein d'un produit-poste

- 62 L'hypothèse qui est maintenant levée est celle dite de l'homogénéité du produit. On prend en compte le fait qu'il existe toute une gamme d'articles qui relèvent d'un même produit-poste de la nomenclature dont on vient d'analyser la formation. La normalisation des produits/ressources via l'adoption d'une nomenclature conduit à associer à chaque poste de la nomenclature un groupement intermédiaire et à répartir les transactions commerciales selon leur groupement d'appartenance. Chacun de ces groupements est ce qu'on appelle couramment le « **marché d'un produit** » (exemple : le marché automobile). Chacun d'eux est doté d'une organisation qui regroupe les transactions qui portent sur les articles relevant du produit-poste considéré. Les

membres de cette organisation intermédiaire sont les parties prenantes de ces transactions, avec, d'un côté, les producteurs-vendeurs et, de l'autre, les utilisateurs-acheteurs⁵⁶. Ces membres changent au gré des transactions commerciales effectivement réalisées. Mais certains, d'un côté comme de l'autre, en sont durablement des membres. D'ailleurs, il arrive souvent que les producteurs d'un groupement intermédiaire particulier aient formé un syndicat professionnel. Il est facile de comprendre que chacun de ces marchés est un **réseau social à accès ouvert**. On pourrait qualifier à ce titre ces groupements de « publics » au sens donné à la distinction entre ce qui est public et ce qui est privé, mais un groupement intermédiaire public relatif à un produit est aussi, en conformité avec ce sens, un groupement pour lequel ce produit est un objet public. Et ce second sens est courant (du moins en parlant de « bien » pour un objet utile). Mieux vaut éviter la confusion. Certains de ces réseaux sociaux reposent sur un réseau technique (exemple : la distribution de l'eau potable ou du courant électrique), mais il n'y a en la matière aucune nécessité.

- 63 Les mises en rapport, qui sont constitutives du rapport commercial au-delà de l'institution de la transaction commerciale abstraite, sont donc des mises en rapport établies à un second niveau qualifié de méso économique. Ces mises en rapport sont **sectorialisées**. Une normalisation s'effectue à ce niveau dans le cadre défini par la normalisation globale en régime, tandis que les transformations des normalisations sectorielles sont le plus souvent au poste de commande de la transformation de la normalisation globale en période de crise (lorsque la valeur de référence change et, avec elle, la forme de la conversion). Il y a donc, en dynamique longue, une interaction d'ordre systémique entre le niveau macro et le niveau méso. Cette normalisation sectorielle est rendue nécessaire par le fait que la normalisation globale est **insuffisante** à résoudre l'incertitude radicale dans laquelle se trouvent aussi bien les producteurs-vendeurs que les utilisateurs-acheteurs. En effet, tous les producteurs ne produisent pas exactement le même article (d'ailleurs chacun produit souvent une gamme d'articles différents) et tous les utilisateurs ne recherchent pas exactement la même ressource. L'incertitude pour un producteur est révélée par la question qu'il se pose : quel est l'article que je dois produire pour pouvoir le vendre sans problème ? Cette question porte sur la demande des utilisateurs-acheteurs. Pour un utilisateur-acheteur, elle est révélée par une autre question : dans quelle mesure l'article réalisé par tel producteur est-il en adéquation avec la ressource précise que je recherche ? Cette question porte sur l'offre des producteurs. Il faut encore une normalisation pour lever cette incertitude radicale. Cette normalisation met en jeu un second niveau de conversion produit/ressource. Il ne s'agit plus de faire se correspondre deux listes de caractéristiques. Pour un produit-poste, la conversion est qualitative. Pour un produit-article, la conversion, interne à la précédente, est quantitative. Elle implique d'abord que, pour chaque article, soient attribuées des **quantifications** pour les caractéristiques des deux listes qui sont converties l'une en l'autre, d'un côté, pour les caractéristiques de production et, de l'autre, pour les caractéristiques d'usage. La conversion proprement dite consiste ensuite, pour chacun des postes de la liste unifiée, à mettre en rapport les quantifications faites des deux côtés⁵⁷. La forme de la conversion est alors nécessairement la même que celle qui a présidé à la définition du produit-poste concerné. Un article se distingue d'un autre parce que les quantifications en question ne sont pas les mêmes pour l'un et pour l'autre. Pour cette raison, on dit couramment que ces deux articles ne sont pas de même **qualité**. On ne peut toutefois

faire état d'une hiérarchie ou encore d'une échelle de qualité, avec des articles de basse qualité technique et des articles de haute qualité technique, dans la mesure où la qualification technique d'un article ne se réduit pas à la quantification d'une seule caractéristique. Cela n'est possible que pour chacune d'elles. On devrait préciser que cette qualité est technique. De plus, il s'avère tout aussi indispensable de préciser que l'on ne doit pas confondre cette notion de qualité avec la troisième notion qui est maintenant prise en compte et qui a le statut d'un écart à une norme.

Troisième étape : de la qualité d'un article à la qualité d'un spécimen (la qualité technique comme écart à une norme)

- 64 Il reste à lever la troisième hypothèse. Selon cette hypothèse, tous les spécimens d'un même article produit en nombre sont strictement conformes au modèle défini par celui ou ceux qui ont conçu l'article en question (exemple : tel modèle d'un constructeur automobile) ; ils ont tous les caractéristiques quantifiées qui définissent cet article. Or chacun sait que, pour de nombreuses raisons, ce ne peut être le cas. La statistique entre alors en jeu : on est en présence d'une distribution des chances que ce soit le cas, avec une tendance centrale (la conformité) et un écart-type (le spécimen s'écarte de la stricte conformité avec telle probabilité). Il n'est plus question de conversion et de norme convenue à la suite de cette conversion, mais d'**écart** à la norme convenue pour l'article considéré. Des tests de cette qualité peuvent être faits chez le producteur ou chez l'utilisateur (tout particulièrement s'il est donneur d'ordre dans une relation de sous-traitance). Mais on peut aussi lier la qualité obtenue au respect de certaines exigences portant sur l'organisation de la production et convenir que la qualité visée par le producteur, ou exigée par le client, sera acquise si ces procédures sont respectées⁵⁸.

La qualité sociale d'un produit : la question du juste prix

- 65 La qualité technique d'un produit a trait à ce qui est considéré dans la société comme étant les caractéristiques de production et d'usage du produit. La qualité sociale met en jeu ce qui y est considéré comme étant les bonnes raisons pour lesquelles il est juste que tel produit soit vendu/acheté plus cher qu'un autre. Si ces deux aspects sont analytiquement distinguables, il a été dit qu'on ne peut penser l'un sans l'autre, en rappelant la raison. Cela signifie qu'il y a un lien entre les bonnes raisons de caractériser un produit de telle façon – le juste en termes de justesse – et les bonnes raisons qui justifient qu'il soit vendu plus cher (ou moins cher) qu'un autre – le juste en termes de justice. En raison de ce lien, qui tient au fait que la qualification technique du produit et sa qualification sociale en termes de juste prix relèvent de la même valeur de référence hors période de crise, **la qualité sociale est la hiérarchisation de la qualité technique**.

On retrouve à ce sujet la nécessité de distinguer « produit-poste », « produit-article » et « produit-spécimen ». Cette distinction conduit, en retenant des exemples, à la déclinaison suivante.

- Premier niveau (produit-poste) : est-il juste qu'un habit soit vendu moins cher qu'une automobile ?
- Second niveau (produit-article) : est-il juste qu'une veste dont la coupe a été pensée par un grand couturier soit vendue plus cher qu'une veste ordinaire ? Est-il juste qu'une voiture de grosse cylindrée soit vendue plus cher qu'une voiture de petite cylindrée ?

- Troisième niveau (produit-spécimen) : est-il juste qu'une veste dont la qualité de fabrication est très bonne (faible écart-type) soit vendue plus cher qu'une veste dont la qualité de production est médiocre (fort écart-type), étant entendu que ces deux vestes relèvent de la même norme technique quantifiée (définie par un modèle) ?
- 66 D'ailleurs, la seule question qui est couramment posée est celle de savoir s'il est juste que tel article vendu par telle entreprise soit vendu/acheté plus cher que tel autre article vendu par une autre entreprise ou la même. Les trois niveaux analytiquement distingués entrent en ligne de compte dans la réponse à cette question. Ce dont on est assuré est qu'un vendeur et un acheteur ne peuvent conclure une transaction commerciale que si, non seulement ils s'en remettent (implicitement) au même mode de justification, mais encore ils adoptent la même grammaire de justification – la qualité sociale est appréciée différemment d'une valeur de référence à l'autre.
- 67 Cette question du juste prix permet une première approche du couple « justice distributive/justice commutative » dont il a été dit qu'elle devait être repensée au regard de ce que nous en dit Aristote. À s'en tenir au juste prix au sein d'un poste, le juste se pense aussi bien en termes de justice **distributive** qu'en termes de justice **commutative**. La première est relative à la distribution, d'un côté, entre les producteurs et, de l'autre, entre les utilisateurs. Entre les producteurs, la justice distributive porte sur la question suivante : est-il juste qu'un producteur vende plus cher l'un de ses articles que celui d'un autre producteur ? Entre les utilisateurs, la question devient : est-il juste que tel utilisateur paye plus cher tel article que tel autre ? Ou encore : est-il juste que celui qui peut mettre le prix exigé pour un article cher exclut de sa consommation celui qui ne peut pas ou ne veut pas dépenser autant ? La justice commutative, quant à elle, est relative à la relation entre un producteur et un utilisateur. La question qui met en jeu cette justice est la suivante : est-il juste que je paye ce prix à ce producteur pour cet article ? Il va d'abord de soi que hors période de crise, un prix ne peut être considéré comme étant juste en termes de justice distributive entre les producteurs et injuste en termes de justice distributive entre les utilisateurs ; l'une des deux logiques doit l'emporter sur l'autre : si la distribution entre les producteurs prime, la justice distributive entre les utilisateurs est considérée comme étant satisfaite si la première l'est ; et inversement. Il va aussi de soi qu'un prix ne peut être considéré comme juste en termes de justice distributive et injuste en termes de justice commutative ; l'une de ces deux façons d'envisager le juste doit l'emporter sur l'autre : si la justice distributive domine la justice commutative, la seconde est considérée comme étant satisfaite si la première l'est ; et inversement. Nous allons voir dans la partie suivante qu'en priorité du juste, la justice distributive domine la justice commutative – la concurrence entre producteurs et/ou entre utilisateurs l'emporte sur la relation entre producteur et utilisateur. Et nous verrons dans la sixième partie que la justice commutative domine la justice distributive en priorité du bien. Il n'est donc pas possible d'analyser à cette étape, portant sur la société moderne en général, pourquoi telle convention constitutive de la qualité va s'imposer plutôt que telle autre. Et résoudre ainsi le problème que pose le constat que l'on a, d'un côté, trois valeurs et, de l'autre, quatre formes de conversion. Dans cette partie, il reste à traiter, au titre du rapport commercial, de l'organisation intermédiaire commerciale qui vient d'être délimitée, ce qu'on appelle couramment le marché d'un produit, en comprenant alors précisément la différence entre le « marché d'un produit »* et le « marché d'un produit »**.

Des trois formes pures d'organisation intermédiaire commerciale au marché d'un produit

- 68 Nous avons vu que les trois formes polaires de l'organisation d'un groupement intermédiaire moderne sont la Hiérarchie, le Marché et l'Auto-organisation : l'organisation interne de tout groupement intermédiaire est analysée théoriquement comme étant un composé, en certaines proportions, de ces trois formes. Cette formule s'applique aux réseaux sociaux d'accès ouvert et, au sein de ces derniers, aux groupements intermédiaires internes au rapport commercial. Chacun de ces groupements intermédiaires correspond à un poste de la nomenclature des produits⁵⁹. Il convient donc de spécifier ces trois formes polaires pour le type particulier d'organisation intermédiaire qu'est toute composante sectorielle ou segment du rapport commercial.
- 69 Le terme couramment utilisé par les médias et les acteurs de l'économie pour désigner tout segment du rapport commercial, cela a déjà été dit, est celui de marché, comme lorsqu'on parle du marché de l'automobile, du marché du blé ou du marché des composants électroniques. Chacun de ces marchés concrets comprend à la fois du Marché, de la Hiérarchie et de l'Auto-organisation. Cette utilisation est systématique, y compris dans les cas où la forme Marché n'est pas dominante. De fait, à une époque dans laquelle la vision de l'économie moderne en tant qu'« économie de marché » est d'une prégnance telle qu'elle colore toutes les représentations, ceux qui vivent à cette époque ont du mal à considérer qu'il puisse y avoir une autre forme polaire que celle-ci, c'est-à-dire avant tout à ne pas réduire la transaction commerciale à un échange. Si on abandonne cette vision pour celle qui est construite dans cet ouvrage en termes d'ordre économique, le marché d'un produit, en tant que segment du rapport commercial, s'analyse en mobilisant la formule « Marché-Hiérarchie-Auto-organisation ». En toute généralité, l'organisation du marché d'un produit peut relever principalement de la Hiérarchie, du Marché ou de l'Auto-organisation. Celle pour laquelle il s'agit exclusivement de la Hiérarchie n'est pas une forme virtuelle. Elle a été actualisée par la planification impérative du socialisme réellement existant mise en place en URSS avec l'arrivée au pouvoir de Staline, puis dans les autres démocraties populaires après la seconde guerre mondiale. D'ailleurs, cette planification socialiste est couramment analysée à l'époque comme étant l'antithèse de l'« économie (capitaliste) de marché ». Par contre, la forme spécifique relevant exclusivement, ou même principalement, de l'Auto-organisation, est virtuelle. Cela n'interdit pas de la caractériser au même titre que les deux autres dès lors que l'on s'en tient à le faire pour les trois en tant que formes modernes (en général). Les définitions du « marché d'un produit »* et du « marché d'un produit »** se déduisent de cette analyse. Le premier est un segment dans lequel rien de précis n'est dit concernant la façon dont se combinent ces trois formes polaires dans la mise en forme institutionnelle de son organisation, si ce n'est qu'elle ne relève pas exclusivement de la Hiérarchie. La planification socialiste exclut donc bien l'existence de marchés*, du moins avant la mise en œuvre des réformes qui ont eu pour objet de leur faire une petite place. Par contre, ce n'est plus le cas pour le « marché d'un produit »** : ce dernier est une coordination dont la forme d'organisation relève exclusivement ou principalement du Marché.

Un segment du rapport commercial relevant exclusivement du Marché

- 70 Le **Marché** a été défini par le regroupement du marchandage, de l'échange et de l'attribution personnalisée. Un segment du rapport commercial délimité par un poste de la nomenclature des produits relève donc purement du Marché lorsque les transactions commerciales qui ont lieu dans ce segment ont les caractéristiques suivantes.
- Ces transactions commerciales sont toutes et en tout point réglées par le marchandage. Aucune instance extérieure aux parties prenantes à la transaction commerciale n'intervient dans la fixation de telle ou telle des conditions ou des modalités de la transaction. Et ni l'acheteur, ni le vendeur, n'a un pouvoir de direction lui donnant autorité pour régler tel ou tel point.
 - Dans ces transactions, les transferts des droits de disposition du produit/ressource du producteur à l'utilisateur se font par l'échange, et non par la réciprocité. Il revient au même de dire que l'acquisition se fait de façon horizontale en respectant la contrainte d'équivalence entre le droit de disposition acquis par l'acheteur (loueur) et les droits de disposition des autres produits qui peuvent être acquis avec la somme d'argent correspondant au prix qu'il paye.
 - Dans ces transactions, la forme d'attribution de ces droits de disposition aux utilisateurs-acheteurs est l'attribution personnalisée. Un groupement humain informel ne peut donc, comme tel, acheter. Soit il se dote d'une personnalité juridique qui en fait une personne morale, soit l'achat est fait par l'un de ses membres, à charge pour eux, à l'extérieur de l'organisation intermédiaire commerciale considérée, de partager entre eux le prix et le droit d'usage. Cela ne concerne pas le vendeur.
- 71 Les deux premières conditions sont distinctes l'une de l'autre : l'exigence que toutes les transactions soient réglées en tout point par le marchandage n'implique pas que le mode d'acquisition du droit de disposer d'un produit/ressource soit l'échange. Pour chacune de ces exigences, des précisions doivent être apportées. S'agissant de la première, l'un des points qui doit être réglé est relatif à « qui contracte avec qui ? ». Avec le recours au marchandage, cela relève de la liberté des contractants. Le choix est ouvert des deux côtés. Cela signifie d'abord que tout acheteur retient le producteur-vendeur qui lui propose un prix qui lui convient, compte tenu des caractéristiques de l'article mis en vente par celui-ci, au regard de ce qu'il peut obtenir des autres producteurs-vendeurs. Ces derniers sont donc **mis en concurrence** par n'importe quel acheteur. Cela signifie ensuite que n'importe quel producteur-vendeur n'accepte de vendre à un utilisateur-acheteur à tel prix que si les informations dont il dispose lui laissent penser qu'il ne trouvera pas mieux étant donné le volume de production qu'il cherche à écouler. Par conséquent, l'acheteur qui « met le prix » a toutes les chances de pouvoir obtenir le produit/ressource qu'il recherche, en éliminant certains acheteurs. Les acheteurs sont donc mis en concurrence par n'importe quel producteur. Pour autant, cette double mise en concurrence n'implique pas, à elle seule, que l'on puisse dire que la coordination relève du Marché. Dans ce cas, cette coordination est seulement un marché*. Nous verrons que, pour qu'il s'agisse d'un marché**, il faut aussi que la convention de qualité soit justifiée, comme le marchandage, par la référence à la liberté. La seconde précision concerne l'exigence que toutes les transactions du segment relèvent de l'échange. Pour la transaction commerciale, cette exigence d'équivalence qui est constitutive de l'échange signifie que la somme d'argent doit être équivalente au droit que le vendeur cède à l'acheteur, c'est-à-dire à ce qu'il est convenu

d'appeler la valeur du produit/ressource. Nous avons vu que cette valeur ne tenait pas au produit lui-même, (à sa valeur d'usage ou à son contenu en travail) mais que c'était une valeur en monnaie. Cette **valeur économique** est donc ce qui est socialement reconnu comme étant le juste prix en argent de l'article produit et vendu, celui qui est gouverné par la convention constitutive de la qualité qui est en vigueur. Cette exigence d'équivalence implique que le prix payé par tel acheteur pour l'achat de tel article soit « égal » au prix payé par cet acheteur pour l'achat d'un autre article de même qualité sociale. Nous verrons dans la partie suivante qu'en première modernité, toutes les transactions commerciales sont des échanges et que, dans ce cas, les conventions de qualité sociale procèdent des solutions techniques de conversion pour lesquelles les producteurs sont consolidés par les acheteurs. Autrement dit, les conventions de qualité sont alors des conventions d'équivalence.

Un segment du rapport commercial relevant exclusivement de la Hiérarchie

- 72 Un segment du rapport commercial relève de la Hiérarchie lorsqu'on est en présence d'une planification impérative de la production/utilisation du produit concerné. Tout est décidé par l'instance représentative de la volonté de l'organisation intermédiaire. Cette instance est le ministère chargé du segment (ou encore de la branche d'activité) qui réalise le produit. Celui-ci décide du « qui avec qui ? », des quantités et des normes de la qualification technique, des prix, etc. Les producteurs-vendeurs et les consommateurs-acheteurs sont, pris individuellement, sous l'autorité hiérarchique de l'instance en question. Ils obéissent aux ordres. Cette organisation ne s'est pas constituée par la rencontre de tous ces acteurs, mais à l'extérieur de tous (l'État). La forme d'acquisition est bien la répartition et la forme d'attribution, l'attribution particulière à un groupement, puisque la répartition des droits d'usage du produit se fait aux différents ministères sectoriels chargés d'une production nécessitant d'utiliser ce produit comme ressource (moyen de production) ou aux différentes unités commerciales réparties sur le territoire si le produit est destiné en tout ou partie à la consommation finale. Dans ce cas, chacune de ces unités commerciales se voit attribuer une certaine quantité du produit et elle le vend à un prix fixé au niveau supérieur ; les acheteurs finals (les ménages ayant accès à cette unité commerciale) achètent à ce prix tant que le rayon est approvisionné.

Le cartel a certains traits de la planification impérative sectorielle, mais ce n'est pas la forme polaire en question. En effet, le cartel se constitue au sein du marché d'un produit, en tant que forme illégale mise en place par tout ou partie des producteurs-vendeurs, sous le manteau ou de notoriété publique en étant toléré.

Un segment du rapport commercial relevant exclusivement de l'Auto-organisation

- 73 Il vient d'être dit qu'aucune des organisations intermédiaires internes au rapport commercial observables dans l'histoire ne peut être caractérisée d'organisation relevant exclusivement, ou même principalement, de l'Auto-organisation. Dans ce domaine, il s'agit d'une forme virtuelle. Cela n'interdit pas de chercher à en donner une vision, en tant que cette forme repose sur le regroupement de la direction, de la réciprocité et de l'attribution partagée. Quelle que soit la forme de l'organisation intermédiaire commerciale, les objets, sur lesquels portent les transactions internes à cette organisation et pour lesquels des droits de disposition sont acquis et attribués, sont des objets internes puisque ce sont les produits des producteurs-vendeurs qui font

partie de ladite organisation (ceux qui vendent sur le marché du produit considéré). Pour la forme polaire d'organisation commerciale relevant de l'Auto-organisation, les transactions sont des transactions de direction, les droits de disposer des produits sont acquis par les utilisateurs-acheteurs par réciprocité et ils sont attribués à ces derniers en attribution partagée. Cette dernière implique que ce soit la production totale des producteurs qui soit partagée et que les utilisateurs-acheteurs conviennent entre eux des règles du partage. Pour l'application de ces règles de partage lors de chacune des transactions permettant à un utilisateur-acheteur de disposer de « sa part », la direction est assurée par celui qui alloue (et non par celui qui reçoit) et le mode d'acquisition est alors la réciprocité. Autrement dit, la transaction n'est pas un échange : la somme d'argent que l'acheteur verse n'est pas soumise à l'exigence d'équivalence. Mais ce n'est pas pour autant l'acheteur qui en décide tout seul. Ce prix est établi par celui qui dirige la transaction. Comme les autres, cette forme pure ne peut procéder que de règles faisant partie de l'institution du rapport commercial, c'est-à-dire de règles publiques, et non de règles privées convenues au sein d'une organisation à accès fermé comprenant des producteurs et des utilisateurs d'un type de produit donné. Il faudra expliquer dans la partie suivante pourquoi cette forme n'a pas vu le jour en première modernité.

Le marché d'un produit : du « marché d'un produit »* au « marché d'un produit »**

- 74 Il reste à savoir pourquoi telle forme va s'imposer plutôt que telle autre, Nous avons vu que, de façon générale, le Marché est la forme justifiée lorsqu'on se réfère à la liberté, la Hiérarchie lorsqu'on se réfère au collectif et l'Auto-organisation lorsqu'on se réfère à l'efficacité technique. Cela s'applique aux formes pures des organisations intermédiaires à accès ouvert internes au rapport commercial. Il n'en reste pas moins que ces trois formes modernes à caractère général demeurent floues tant qu'on n'a pas tranché le point de savoir si ces valeurs sont définies comme étant des valeurs sociales ou des valeurs éthiques.
- 75 En faisant appel à ces trois formes pures, le « **marché d'un produit** »* peut être défini sans ambiguïté. C'est un concept qui permet d'appréhender théoriquement chaque organisation intermédiaire interne au rapport commercial qui est couramment observable. Ainsi, ce concept est celui qui permet de comprendre, par exemple, ce qu'on appelle le marché automobile ou le marché du transport. Ce n'est donc pas une forme pure. En l'occurrence ce n'est pas la forme pure relevant du Marché. Mais ce concept lui est lié. Le « marché d'un produit » comprend des transactions commerciales qui ne sont pas réglées en tout point par le marchandage. Certaines composantes de ces transactions – la qualification technique des articles, la fixation du prix, etc. – peuvent relever de la planification ou de la direction. À ce titre, « le marché d'un produit »* est une forme complexe combinant le plus souvent du Marché, de la Hiérarchie et de l'Auto-organisation. Si l'on est en droit de parler d'un marché, c'est seulement parce que la composante « qui contracte avec qui ? » de toute transaction commerciale est réglée par le marchandage, et non par la planification (cas où le « qui avec qui ? » est fixé par une instance sociétale qui déborde les seules parties prenantes à la transaction) ou par la direction (cas où le vendeur ou l'acheteur décide du « qui avec qui ? »). Le « marché d'un produit »* n'est donc pas entendu au sens précis où la fixation du prix dans la transaction serait réglée par le marchandage, en relevant alors principalement du Marché. Dans ce cas, un tel marché est un marché**. On revient dans la suite sur

cette distinction entre « marché d'un produit »* (sens large) et « marché d'un produit »** (sens strict), dans la mesure où cette distinction n'est pleinement compréhensible qu'en prenant en compte les conventions de qualité, étant entendu que certaines sont propres à la première modernité (Partie V) et d'autres, à la seconde modernité virtuelle (Partie VI).

- 76 Il est acceptable de parler globalement d'un « marché des biens et services »* lorsque toutes les organisations intermédiaires internes au rapport commercial (une par produit-poste) sont de la forme « marché d'un produit »*. Mais cela n'implique pas que la convention constitutive de la qualité qui opère sur chacun de ces marchés soit unique et qu'*a fortiori*, ce soit celle qui est justifiée par le recours à la liberté. Le plus souvent, le « marché d'un produit »* est segmenté en autant de segments qu'il y a de conventions constitutives de la qualité qui y opèrent. Bien plus, en définissant le « marché d'un produit »* de cette façon, on est en présence d'une entité qui n'est pas propre à la modernité. Elle est déjà présente dans la société traditionnelle. Ainsi, nous verrons que le « marché d'un produit »* en première modernité peut être une version modernisée de la forme normale du « marché d'un produit »* dans la société traditionnelle.

Le rapport salarial

- 77 Le **rapport salarial** est la mise en rapport des membres de la société entre eux à propos de leurs rapports **aux droits de disposer de sujets**, ces droits étant institués en tant que droits pouvant être acquis dans l'espace public par **réciprocité ou échange** en raison de la possibilité ouverte à un membre de la société **d'aliéner sa capacité à s'activer un temps** au service d'un autre qui **dispose de l'effet visé de l'activité** du premier et qui lui verse en contrepartie **une somme d'argent** qualifiée de **salaire**⁶⁰. Comme les sujets qui s'activent mobilisent des objets, ces droits portent aussi sur la disposition de ces objets. Cette définition permet d'abord de répondre à deux questions cruciales qui sont toutes deux relatives au champ du salariat, en faisant alors clairement apparaître qu'elle est porteuse d'une conception du salariat qui se distingue nettement des conceptions acquises. L'analyse de ce rapport est ensuite menée selon la même démarche que celle retenue pour le rapport commercial.

Une définition du salariat qui s'écarte de celle de la nouvelle vision postclassique et de celle de la vision marxienne

- 78 Les deux questions cruciales sont, d'une part, celle de savoir si le rapport salarial englobe la distinction entre contrat et statut et, d'autre part, celle de savoir s'il déborde le seul segment capitaliste. La première est attachée à la conception postclassique en cours d'élaboration. Cette vision de la relation salariale partage avec la conception néoclassique, à laquelle elle est en voie de se substituer, l'idée que cette relation est une relation contractuelle (entre le salarié et l'employeur), une relation contractuelle d'achat/vente d'un service ; ce dernier est qualifié de « service du travail » ; il est échangé sur un marché : le marché du travail. Mais, afin de comprendre l'existence d'un Droit du travail qui est exorbitant au Droit commercial, cette nouvelle vision de la relation salariale s'en distingue en prenant en compte la spécificité de ce service : dans sa fourniture, le salarié dispose d'informations que l'employeur n'a pas (sélection

adverse) et il peut ne pas respecter ses engagements (aléa moral). Un aspect est toutefois conservé : les personnels sous statut, à commencer par les fonctionnaires, sont exclus du salariat. Dès lors, la question posée est la suivante : la définition du rapport salarial qui a été donnée conduit-elle à dire que la transaction salariale relève seulement de l'échange contractuel ou à considérer que la distinction entre contrat et statut est une distinction secondaire parce qu'elle est interne au salariat ?

- 79 La seconde question est soulevée par la conception marxienne selon laquelle le salarié est un prolétaire qui vend (ou loue, si l'on préfère) sa force de travail au Capital. Le salarié est pris dans le rapport Capital/Travail. Le propre de ce rapport social, celui que l'école de la régulation qualifie de rapport salarial, est de constituer la force de travail comme une chose – un objet, au sens défini ici – qui est en quelque sorte dissociée de la personne du salarié. Cette chose est « la valeur d'usage du Capital ». Elle est alors à même de devenir une marchandise achetée/vendue pour une certaine somme d'argent⁶¹. Pour Marx, cette dernière est l'expression de la valeur de la force de travail, valeur qui tient aux « conditions historiques et morales de la reproduction de la force de travail » et qui préexiste donc à la monnaie. Nous avons vu qu'il y avait lieu d'abandonner cette conception substantielle de la valeur, ainsi que l'idée selon laquelle la distinction entre le salarié et l'esclave était bien appréhendée à l'aide du concept de force de travail comme objet. Au contraire, le rapport salarial doit être défini en tant qu'il institue une nouvelle forme de droit de disposition d'un sujet qui n'est ni celle de l'esclavage ni celle du servage. Cet abandon laisse toutefois sans réponse une interrogation. Elle est relative à l'idée de Marx selon laquelle le salariat est indissociable du Capital. Cette idée, on l'a vu, est que le salarié, dépossédé du produit de ce qu'il réalise, ne fait que travailler au sens où il ne peut réaliser une œuvre et *a fortiori* une action. Par conséquent, (i) le salariat ne comprendrait que ceux dont l'employeur est une entreprise capitaliste et (ii) en seraient exclus les cadres qui sont des « fonctionnaires du Capital ». La seconde interrogation est donc celle de savoir s'il faut conserver ou abandonner cette idée.
- 80 Ces deux questions se recoupent en partie puisque, dans les deux cas, les personnes à statut sont exclues, mais en partie seulement puisque beaucoup de cadres d'entreprises capitalistes et tout le personnel de service dont l'employeur est un ménage n'entrent pas dans la catégorie des personnes à statut. Le rapport salarial, tel que défini ici, se substitue donc à la fois au marché du travail dont il est question dans le cadre de la problématique du choix rationnel (ancienne ou nouvelle) et au rapport capital/travail de la vision marxienne. Mais cette substitution n'est pas une exclusion. En effet, l'enjeu est que la conception qui en est proposée permette de comprendre l'un et l'autre ; autrement dit, de répondre aux deux questions ciblées.

Le rapport salarial englobe la distinction entre contrat et statut

- 81 La distinction entre statut et contrat est celle qui permet à Ferdinand Tönnies de définir d'un côté la communauté et de l'autre la société⁶². Dans les deux cas, le groupement humain peut être aussi bien un groupement global qu'un groupement intermédiaire. La proposition de cet auteur selon laquelle les membres d'une société sont liés entre eux par des contrats convient pour la société moderne, telle qu'elle a été caractérisée dans ce qui précède, dès lors qu'on s'entend pour convenir que ce qu'il appelle un contrat est alors une transaction publique. Mais il paraît à l'inverse difficile de considérer que les groupements intermédiaires modernes, dans lesquels il existe des

statuts différenciant tout ou partie des membres de l'organisation, seraient tous des communautés, à commencer par l'État-puissance publique. Autant dire que le sens moderne du terme « statut » est nettement distinct du sens ancien que retient Tönnies. Dès lors, le statut, au sens moderne du terme, est une modalité particulière d'institution du salariat. Et le contrat, au sens moderne du terme, correspond au cas où le droit de disposer d'un objet ou d'un sujet a été acquis par un échange. En conséquence, les fonctionnaires à statut (exemple : les officiers de marine) ainsi que les cadres du privé, qu'ils soient des personnels à statut (exemple : ingénieur, médecin, etc.) ou non, sont pris dans le rapport salarial, mais dans des conditions qui ne sont pas celles d'un salarié ordinaire (voir *infra*). Et, comme cela a été vu pour la transaction commerciale, la transaction salariale ne relève pas nécessairement de l'échange : le droit de disposer d'un sujet-salarié peut être acquis par la réciprocité. Par contre, comme pour un produit commercialisé, ce droit ne peut être acquis par répartition. En effet, cela impliquerait que les futurs salariés, que l'instance sociétale procédant à la répartition va répartir, soient pour elle, au départ, des sujets, et non des individus égaux en Droit à ceux qui vont bénéficier de la répartition.

Le rapport salarial ne se limite pas à son segment capitaliste

- 82 Il ne peut être question, à cette étape, de mobiliser le concept de capitalisme qui sera défini dans la partie suivante. Un sens assez vague suffit. La vision de la société moderne qui a été construite au chapitre précédent ne l'a pas été sur la base d'une vision de tous ces phénomènes que Marx tente de comprendre avec son concept de Capital. Les phénomènes en question sont ceux dont le regroupement délimite ce qu'on appelle couramment, faute de mieux nous dit Fernand Braudel, le capitalisme. Ces phénomènes sont connus : la souscription ou l'achat en bourse d'une action d'une société anonyme, le versement de dividendes aux actionnaires d'une telle société, les pratiques de réduction du personnel salarié dans les firmes qui entendent réduire leurs coûts pour maintenir ou améliorer la rentabilité du capital investi par les actionnaires, etc. Tous ces phénomènes sont d'ordre économique, mais il en existe beaucoup d'autres qui sont tout autant d'ordre économique sans relever du capitalisme. Comme le rapport salarial est propre à l'ordre économique pris comme un tout, il n'y a donc aucune raison pour que le rapport salarial soit spécifiquement capitaliste. Cet argument n'est pas toutefois suffisant. Celui qui paraît décisif est le suivant. Le point de départ est que la transaction salariale ne se réduit pas à la signature d'un contrat d'embauche (ou toute autre forme qui permet à un employeur d'acquérir dans l'espace public un droit de disposer d'un sujet-salarié). Elle ne s'actualise que lorsque le sujet-salarié s'active dans l'organisation qui fait corps avec l'employeur. Il s'agit bien d'une organisation (intermédiaire) puisque le salarié ne peut en être le seul membre. Au moins l'employeur, lorsque c'est une personne physique, ou celui qui le représente, lorsque c'est une personne morale, en est aussi un membre. L'objet utile, qui est l'effet visé de l'activité du salarié, ne lui appartient pas. Il est institué comme appartenant à l'employeur, ce qui est notamment le cas lorsque cet objet utile est un produit. Il n'en reste pas moins que cette aliénation par le salarié du droit de disposer de l'objet en question (il ne s'active pas pour en disposer) n'implique ni que cet objet soit un produit destiné à être vendu par l'employeur-producteur pour enrichir ceux qui ont avancé l'argent nécessaire à la mise en œuvre de la production, ni que l'autorité déployée dans l'organisation vis-à-vis du ou des salariés de celle-ci soit une autorité hiérarchique, ce

qu'elle est lorsque l'employeur est une firme capitaliste – une firme relevant du capitalisme au sens simple retenu. Il se peut que cette autorité relève de la direction. Dès lors le rapport salarial comprend autant de segments qu'il y a de types d'employeur. Le **segment capitaliste** – celui pour lequel l'employeur est une firme capitaliste – n'est que l'un de ces segments. Rien de ce qui a été dit jusqu'à présent de la constitution de la « société moderne » ne permet de retenir que ce segment serait dominant. Par contre, l'observation rend manifeste qu'il l'est en première modernité au sein du segment plus large qui est celui pour lequel l'employeur est une entreprise. Le principal signe de cette dominance est que le Droit du travail est coloré par les caractéristiques de l'emploi salarié propre à ce segment particulier. Il nous faudra comprendre pourquoi dans la partie V. Le segment pour lequel l'employeur est l'État (en tant que puissance publique) est d'ailleurs un autre segment. La spécificité de ce dernier est que les salariés en question sont déjà pris dans un rapport qui les lie à leur employeur, ce rapport étant l'État en tant que rapport social. On qualifie de **salarié ordinaire** un salarié qui n'est pas pris avec son employeur dans un autre rapport. Dès lors, les salariés de l'État ne sont pas des salariés ordinaires. La transaction salariale entre l'un de ses salariés et l'État n'en est pas moins une transaction d'ordre économique⁶³.

L'institution de la transaction salariale abstraite

- 83 La définition du rapport salarial qui a été donnée au départ répond aux deux conditions qui viennent d'être indiquées : l'activité que réalise le salarié n'est pas nécessairement une activité de production et l'autorité dont dispose l'employeur n'est pas nécessairement hiérarchique. Il s'agit maintenant d'en préciser le contenu. Comme pour le rapport commercial, l'institution de ce rapport comprend à la fois des conventions communes, des conventions collectives et des règles de Droit. Cette institution comprend d'abord celle de la **transaction salariale abstraite** – la relation entre n'importe quel employeur et n'importe quel salarié. En l'occurrence, un couple de deux places sociales distinctes, celle d'**employeur** et celle de **salarié**, est institué. À cette institution peut être attachée une fonction d'intermédiaire qui s'apparente quelque peu à celle assuré par le commerçant dans la transaction commerciale. Toutefois, cette fonction ne procède pas de la possibilité d'être, à différents moments du temps, salarié puis employeur. Elle tient à un dédoublement de la place d'employeur (voir *infra*). En l'absence d'un tel intermédiaire, le salarié cède son droit de disposer de sa capacité à s'activer à l'employeur ; ce dernier acquiert alors ce droit par échange ou réciprocité. La durée de cette mise à disposition est limitée à des plages horaires réparties sur l'année et l'employeur est soumis à des devoirs dans l'exercice de son autorité sur le salarié. La cession de ce droit implique pour le salarié le respect d'une norme-procédure de **productivité** et pour l'employeur, celui d'une norme-règle de **chômage**⁶⁴. La première : le salarié s'engage à s'activer efficacement. La seconde : l'employeur ne peut se séparer d'un salarié qu'à certaines conditions. L'employeur est propriétaire du résultat de l'activité du salarié – il en a le droit d'usage dans le futur sans limitation de durée, il peut céder ce droit et même en abuser. L'employeur se reconnaît en dette vis-à-vis du salarié. Quelle que soit la forme d'acquisition du droit de disposer du sujet-salarié, il verse un salaire en argent au salarié. En cas d'acquisition par l'échange, le paiement du salaire (et autres charges s'il y a lieu) apure cette dette sous la condition d'équivalence entre la somme d'argent reçue par le salarié et la valeur

du droit qu'il cède. Si l'acquisition relève de la réciprocité, le salaire est le contre-don, qui n'éteint pas la dette de l'employeur (au sens de « ne met pas un terme à la relation » avec ce dernier) et qui n'est pas soumis à l'exigence d'équivalence.

- 84 L'activité du salarié trouve sa place dans le groupement intermédiaire qui fait corps avec l'employeur et qui est un groupement intermédiaire ordinaire à accès fermé. Les conditions de cette activité sont commandées (autorité hiérarchique), dirigées (direction) ou négociées. À ce titre, l'institution de la transaction salariale abstraite comprend les normes qui président à la mise en rapport entre l'employeur et le salarié à propos de leurs rapports aux objets que le salarié mobilise dans son activité au service de l'employeur ; du moins, les normes publiques en la matière et non les normes propres à l'organisation du groupement intermédiaire considéré. Les objets concernés sont aussi bien des ressources techniques – outils matériels ou connaissances – que des ressources sociales. L'une des questions cruciales est alors celle de savoir si le salarié a ou non le pouvoir de participer à la définition de ces ressources sociales que sont les règles organisationnelles, dont celles qui fixent dans quelles conditions ceux qui sont à la tête de l'organisation sont nommés et contrôlés. On y revient en détail dans la dernière section de ce chapitre à propos du cas d'un salarié ordinaire employé par/dans une entreprise.
- 85 L'intervention d'un intermédiaire conduit à un dédoublement de l'employeur : le candidat salarié établit une transaction avec un organisme public ou privé (agence d'intérim capitaliste ou coopérative) qui est un premier employeur, et celui-ci établit ensuite une transaction avec le second employeur, celui chez qui le salarié va s'activer comme tel, en occupant alors un emploi d'intérimaire ou de personnel mis à disposition. Cet intermédiaire n'est pas une entité qui se contente de rendre un service (public-gratuit ou privé-vendu) à l'employeur et/ou au salarié sans être engagé dans la transaction salariale. Le premier employeur est l'intermédiaire et le second, celui chez qui le salarié va s'activer. Cette intervention éventuelle donne place à la répartition comme mode d'acquisition par le second employeur du droit de disposer du sujet-salarié, lorsque le premier employeur est un organisme public qui répartit entre des employeurs (de type 2) des individus dont il est l'employeur (de type 1). Qu'elle soit publique ou privée, cette fonction d'intermédiaire tient sa raison d'être de l'incertitude radicale attachée à la transaction salariale abstraite. Elle en est l'une des formes polaires de résolution. Ce n'est pas parce qu'elle est très peu développée en première modernité qu'elle le serait nécessairement dans tout modèle de « société moderne ».

Qualification technique et qualification sociale de l'emploi salarié

- 86 L'institution de la transaction salariale abstraite ne suffit pas à la réalisation effective de transactions salariales. Comme pour la transaction commerciale, un problème technique et un problème social se posent et doivent trouver d'une façon ou d'une autre une solution. Le problème technique : une transaction salariale ne peut s'établir entre un employeur et un salarié que si une conversion a été réalisée entre la qualification acquise par le salarié et la qualification requise par l'employeur. On est encore en présence d'une incertitude radicale. La solution est le recours à une convention de conversion. Le problème social : la transaction salariale ne peut s'établir que si l'employeur et le salarié envisagent de la même façon ce qu'est un juste salaire. Norme technique d'un côté, norme sociale de l'autre : les deux solutions relèvent

nécessairement de la référence à la même norme-référence, qui est une valeur en modernité. D'ailleurs, comme pour la relation commerciale, ces problèmes se posaient déjà dans la société traditionnelle. Ce qui est nouveau est que, au regard de la relation salariale traditionnelle pour laquelle la qualification de l'emploi repose sur la référence à la tradition, la transaction salariale moderne est dépersonnalisée. Ceci est analysé en détail dans la partie suivante. On se contente, dans ce chapitre portant sur l'économie de la société moderne « en général », d'un premier cadrage de la qualification de l'emploi salarié. Ce sont encore deux niveaux de normalisation qui se conjuguent pour assurer cette qualification, un niveau global et un niveau sectoriel. La segmentation selon la nature de l'employeur ainsi que la distinction entre contrat et statut sont transversales à ces deux niveaux. À ce titre, le rapport salarial comprend la mise en rapport des employeurs entre eux (dans leur mise en rapport avec n'importe quel salarié) à propos de leur rapport au droit de disposer d'un sujet-salarié, ainsi que la mise en rapport des candidats salariés entre eux (dans leur mise en rapport avec n'importe quel employeur) à propos de leur rapport au droit d'aliéner sa capacité à s'activer, l'une et l'autre de ces mises en rapport se déployant au niveau global et au niveau sectoriel.

- 87 Dans les théories acquises de la formation des salaires, la différenciation des salariés selon leur qualification n'est pas prise en compte dans un premier temps. On ne parle pas alors de la formation des salaires, mais de celle du salaire (unique). Cela vaut tout particulièrement pour la théorie relevant de l'ancienne problématique du choix rationnel (la théorie néoclassique pour laquelle le salaire est égal à la productivité marginale du travail que l'employeur est censé connaître et qui est la même pour tous les employeurs puisque tous payent le même salaire), mais aussi pour celles qui relèvent de la nouvelle problématique⁶⁵ (avec sélection adverse et aléa moral). Cette hypothèse simplificatrice s'avère utile. Elle s'impose aussi, dans un premier temps, s'agissant d'analyser la formation des salaires dans l'ordre économique « moderne » selon la forme d'institution du rapport salarial. Il n'y a pas alors de différenciation de la qualification technique des salariés selon la qualification acquise comme de celles des emplois proposés aux salariés selon la qualification requise pour occuper tel emploi ; il n'y a donc pas de conversion à faire entre les deux ; elle est contenue dans l'hypothèse d'un salarié unique. Et il n'y a pas non plus de hiérarchie des salaires à justifier. Pour autant, il n'y a pas une seule forme possible d'institution du rapport salarial dès lors qu'il y a une pluralité de grammaires de justification et, par conséquent, diverses conceptions du « juste » salaire. De plus, ces conceptions changent selon que ces valeurs sont prises en tant que valeurs sociales ou en tant que valeurs éthiques. On ne peut donc pousser plus loin l'analyse de ce cas simple à cette étape (voir partie suivante portant sur le modèle de première modernité). Par contre, comme pour le rapport commercial, cela s'avère possible pour une première étape de l'analyse de la justification de la hiérarchie des salaires tenant à la diversité des qualités techniques des emplois.

Les deux niveaux de normalisation technique permettant de surmonter l'incertitude radicale attachée à la transaction salariale abstraite

- 88 S'agissant d'abord de la qualification technique, l'incertitude radicale à lever est, pour un employeur, de ne pas savoir si tel candidat à un emploi de salarié est en état de réaliser l'activité qu'il attend de lui et, pour un salarié, de ne pas savoir si l'emploi que

l'employeur propose est conforme à ses attentes. D'un côté, l'emploi salarié est celui d'un salarié qui a acquis une certaine qualification, **qualification acquise** qui est aussi la qualité technique du salarié. De l'autre, l'emploi salarié est l'emploi auquel le salarié est affecté dans l'organisation dans laquelle il va s'activer (entreprise, etc.), celui qu'il va occuper en y réalisant son activité et qui exige une certaine qualification. Cette **qualification requise** est la qualité technique de l'emploi occupé par le salarié en activité dans l'entreprise. Pour l'une comme pour l'autre, le terme de qualification est entendu en un sens large qui ne se réduit pas au sens qui s'est imposé dans le cours des trente glorieuses ; on peut tout autant parler de compétence⁶⁶. On retrouve alors la conversion. En effet, une transaction salariale ne peut s'établir que si la **conversion** entre qualification acquise et qualification requise est assurée d'une façon ou d'une autre.

89 Il va de soi que cette nécessité ne se fait jour que si, pour comprendre les faits observables en la matière (la formation des salaires, le chômage, etc.), on ne se donne pas au départ la nomenclature des emplois et on ne retient pas que tous les salariés qui se rattachent à un poste de cette nomenclature sont tous identiques. Comme pour la qualification technique des produits, celle des emplois met en jeu deux niveaux distincts de conversion : le niveau global auquel se forme la nomenclature des emplois distinguant diverses classes d'emploi salarié par qualification, et le niveau relatif à une classe d'emplois. Ces deux niveaux sont indissociables : la modalité de conversion, parmi les quatre envisageables (voir *supra*), est la même à ces deux niveaux. Plus précisément, la normalisation globale prend la forme d'une **nomenclature des qualifications**, incluant une nomenclature des professions. À cette nomenclature est associée une **nomenclature des emplois**, la définition d'un poste de cette seconde nomenclature étant celle de la qualification requise pour cet emploi. À ce niveau global, le terme de qualification utilisé pour qualifier la première de ces deux nomenclatures a un sens précis qui ne comprend pas ce qui relève spécifiquement de la compétence. L'une et l'autre sont acquises par un candidat salarié ou requises pour tel emploi. Mais la qualification dont il est question à ce niveau est délimitée indépendamment de la personne et de l'activité qu'elle réalise. Ce n'est pas le cas pour la compétence. Pour le dire en d'autres termes, cette qualification est publique – il s'agit de ce qui est reconnu à la personne en question à l'échelle publique – tandis que la **compétence** est privée. Cette dernière est la capacité, en situation au sein d'une organisation, de réaliser de façon efficace telle activité, cette capacité tenant avant tout à celle de mobiliser effectivement le patrimoine propre de l'organisation au titre de l'activité réalisée. Pour sa part, la qualification publique se définit par le bloc de ressources patrimoniales publiques-communes qu'une personne ayant telle qualification est en état de mobiliser efficacement, ces ressources patrimoniales étant principalement des connaissances codifiées. D'ailleurs, ces deux nomenclatures associées débordent le seul champ de l'emploi salarié, puisque le terme « emploi » s'applique tout autant à un producteur indépendant (artisan, médecin libéral, etc.) qu'à un salarié. D'ailleurs, tous les employeurs ne sont pas des producteurs de biens ou de services (exemple : un ménage-employeur).

90 L'incertitude proprement sectorielle, celle qui est surmontée par une normalisation spécifique à chaque secteur, est la suivante. Un employeur ne sait pas si tel candidat salarié, qui a la qualification publique requise pour l'emploi qu'il cherche à pourvoir, est en capacité de réaliser efficacement l'activité correspondant à cet emploi. Et un

candidat salarié ne sait pas si la qualification publique qu'il a acquise lui permet de postuler à tel emploi, en raison de la spécificité sectorielle de ce dernier (exemple : un emploi d'ingénieur en informatique proposé par une entreprise qui produit des ordinateurs n'est pas équivalent à celui que propose une société de service informatique). À ce niveau méso-économique, on est en présence d'une organisation intermédiaire de type réseau social à accès ouvert. Il arrive que le champ du secteur en question soit celui d'un secteur d'activité (voir section précédente consacrée au rapport commercial), mais il arrive souvent que ce champ soit transversal à plusieurs secteurs d'activité. On parle couramment à son sujet du « marché du travail propre à tel créneau sectoriel ». Cette expression s'est imposée dans un contexte sociétal, celui d'une société de première modernité où l'acquisition par l'employeur du droit de disposer d'un salarié relève principalement de l'échange. Pour autant, comme pour le marché d'un produit, cette organisation intermédiaire ne relève pas nécessairement à titre exclusif ou principal du Marché (au sens défini ici). Il peut s'agir, même en première modernité, d'un réseau à accès ouvert dont la forme relève principalement de la Hiérarchie ou de l'Auto-organisation. Il y a encore marché* et marché**.

- 91 À cette organisation externe à n'importe quel employeur s'ajoute, au sein d'organisations ordinaires à accès fermé qui emploient un grand nombre de salariés, ce que Michael Piore et Peter Doeringer appellent un « **marché interne**⁶⁷ ». L'employeur surmonte son incertitude en ayant la possibilité de sélectionner parmi ses salariés celui qui assurera un temps telle activité, sur la base de ce qu'il a pu acquérir comme connaissances sur cette personne dans les autres activités qu'il y a antérieurement exercées. Cette personne change d'emploi, mais pas d'employeur. L'expression a été choisie par les auteurs parce qu'il s'agissait pour eux de mettre en évidence une organisation distincte du « marché externe » (celui dont il vient d'être question), mais elle pose problème parce que ce « marché interne » relève, pour les cas qu'ils étudient, de la Hiérarchie et non du Marché.

La qualification sociale de l'emploi salarié : le juste salaire

- 92 La qualification de l'emploi salarié, aux deux niveaux, n'est pas seulement une qualification technique. Cette dernière fait corps avec une qualification sociale qui porte sur le juste salaire. Cette qualification sociale n'est pas autre chose que la hiérarchisation de la qualification technique. Elle donne une réponse à la question générale de savoir s'il est juste que tel salarié perçoive un salaire plus (ou moins) élevé que celui perçu par un autre salarié. Au niveau global, cette question est précisément celle de savoir s'il est juste que telle qualification publique (tel poste de la nomenclature des qualifications) donne droit à percevoir un salaire plus élevé que telle autre (exemple : est-il juste qu'un ingénieur perçoive un salaire supérieur à celui d'un technicien ou d'un ouvrier qualifié ?). Au niveau méso-économique, la question diffère : est-il juste que tel salarié auquel telle qualification publique est reconnue perçoive un salaire plus (ou moins) élevé qu'un autre salarié de même qualification publique ? Comme pour les produits, l'exigence de justice peut être exprimée en termes de justice distributive ou en termes de justice commutative. Ceci est analysé en détail dans les deux parties suivantes, en lien avec les modalités de conversion entre qualification acquise et qualification requise. La question du juste salaire en niveau, d'une part, au regard des prix des produits qui peuvent être achetés avec le salaire et, d'autre part, au regard des revenus non salariaux, sera alors traitée.

Le rapport financier

- 93 Le **rapport financier** est la mise en rapport des membres de la société entre eux à propos de leurs rapports aux **droits de disposer d'argent que l'on n'a pas**, ces droits étant institués en tant que droits pouvant être acquis par **l'échange ou la réciprocité**. Il n'y a pas de place pour une acquisition relevant de la répartition parce que, s'il est reconnu à chacun le droit de disposer d'argent, ce droit n'est pas garanti par un prêt à ceux des membres de la société qui manqueraient d'argent pour assurer leur subsistance, mais par une répartition secondaire de revenus réalisée par le « centre⁶⁸ ». De plus, cette mise en rapport des humains entre eux n'est pas seulement « à propos de leurs rapports aux droits de disposer de l'argent d'un autre ». En effet, à partir du moment où l'instrument monétaire est la monnaie bancaire, les banques monétaires ne prêtent pas l'argent qu'on dépose chez elles, mais créent l'argent qu'elles prêtent (voir *infra*). Pour autant, ce rapport financier n'est pas le rapport monétaire, puisque ce dernier est la mise en rapport entre eux des membres de la société à propos de leur rapport à l'instrument monétaire. L'institution du rapport financier donne lieu à la création d'autres instruments dits financiers (titres de type action, obligation ou bon, crédits, swaps, etc.) sans parler des produits dérivés de ces instruments réels. Cette définition du rapport financier permet d'appréhender la distinction, faite par les économistes classiques, entre ce qu'ils appellent le marché primaire des capitaux (ou encore le marché des fonds prêtables) et le marché secondaire – le marché primaire est le lieu (abstrait) où se rencontrent les agents non financiers qui veulent emprunter et ceux qui veulent prêter, tandis que le marché secondaire regroupe les marchés financiers concrets (marché des actions, marché des obligations, etc.) sur lesquels se réalisent des cessions portant sur des instruments financiers déjà émis⁶⁹. Elle permet surtout de comprendre pourquoi les transactions financières (primaires et secondaires) ne sont pas nécessairement marchandes (au sens où elles relèveraient en tous points, exclusivement ou principalement, du marchandage). L'analyse détaillée de ce rapport est faite dans la partie suivante, en mettant en évidence en quoi ses formes d'institution en première modernité sont spécifiques à ce modèle. On s'en tient, dans cette partie, à un premier cadrage. On commence par apporter une réponse positive à une question préjudicielle : le financier se distingue-t-il du monétaire lorsque l'instrument monétaire est un instrument financier ? On traite ensuite de l'institution de la transaction financière abstraite. Sa réalisation effective n'implique pas seulement, comme pour la transaction commerciale et la transaction salariale, que deux problèmes aient été solutionnés, un problème technique tenant à l'incertitude radicale dans laquelle se trouvent à la fois le prêteur et l'emprunteur et un problème social à propos de la juste rémunération d'un prêt. En effet, la proposition qui va être défendue est que le prêt direct entre agents non financiers est pratiquement impossible en tant que relation dépersonnalisée, sans qu'ait été instituée la possibilité pour le prêteur de liquider son prêt. On propose enfin une conception de la rémunération en argent d'un prêt.

Le financier se distingue du monétaire, même si l'instrument monétaire est un instrument financier

- 94 La principale difficulté que pose la compréhension de ce rapport tient à l'imbrication du monétaire et du financier qui intervient à partir du moment où l'instrument monétaire n'est plus un objet dont l'émission est du ressort de l'État (pièces ou papier-monnaie d'État), mais où il s'agit d'un instrument financier. En traitant de l'histoire de l'instrument monétaire dans la partie suivante, nous verrons que les sociétés modernes réellement existantes sont des sociétés dans lesquelles l'instrument monétaire institué est la monnaie bancaire – cet instrument s'est d'abord limité au billet du banquier de l'État pour être étendu ensuite au dépôt à vue transférable (DAVT) auprès d'une banque habilitée à recevoir un tel dépôt et qui est alors qualifiée de banque monétaire de second rang, les billets et les DAVT étant des signes que toute banque monétaire crée lorsqu'elle accorde un crédit et qui sont donc, les uns comme les autres, des créances sur cette banque, quand bien même elles sont devenues irrécouvrables. Ce constat soulève une question, dont on devine qu'elle est essentielle dès lors que l'on a adopté la proposition selon laquelle le rapport monétaire est un rapport fondamental de la « société moderne » : la monnaie bancaire est-elle une institution propre au modèle de première modernité ou s'agit-il nécessairement de l'instrument monétaire de modèles virtuels de seconde modernité ? À cette étape, la réponse à cette question est laissée de côté. On ne préjuge d'aucune substance particulière de l'instrument monétaire dans le cadrage du rapport financier qui suit. Cela est possible parce que le financier se distingue, analytiquement si ce n'est en termes d'existence, du monétaire. Et pour cause, le droit de disposer de l'argent **d'un autre** (ou plus généralement de celui qu'on obtient d'un autre en établissant avec lui une transaction financière) n'est pas le même que le droit de disposer de **son** argent. Et cela est nécessaire parce que la mise à disposition d'argent d'un membre de la société à un autre n'est pas spécifique à la société moderne. De fait, la relation financière a vu le jour dans les sociétés traditionnelles à la suite de l'institution de la monnaie. Par ailleurs, il est rappelé que les relations financières internationales n'ont pas lieu d'être prises en compte dans cette partie, dès lors que la Nation, en tant que groupement humain global, est une entité propre au modèle de première modernité.

L'institution de la transaction financière abstraite

- 95 L'institution du rapport financier comprend en premier lieu celle de la transaction financière abstraite entre n'importe quel **prêteur** et n'importe quel **emprunteur**. Ce couple de places sociales est institué sans préjuger des qualités du prêteur comme de l'emprunteur ; il peut s'agir, à l'une ou l'autre de ces deux places, d'un agent non financier (entreprise, ménage, administration) ou d'un agent financier (banque monétaire ou intermédiaire financier spécialisé). En modernité, ce sont des unités citoyennes égales en Droit et l'on doit alors parler d'une transaction à propos de la relation financière qui s'établit entre le prêteur et l'emprunteur. Mais ce couple de places a existé dans la société traditionnelle, du moins à la marge de celle-ci lorsque l'usure y est interdite. Le prêteur met de l'argent à la disposition de l'emprunteur. Autrement dit, il lui consent un prêt en argent. Le terme de prêt est alors entendu en un sens large. Au-delà du fait que le prêt peut être sans rémunération, ce sens large signifie que l'on considère comme un prêt à la fois la mise à disposition d'argent pour

une durée indéterminée et sans rémunération garantie, ce qui est la modalité que revêt l'apport d'un actionnaire à une société par actions, et le dépôt à vue transférable dans une banque monétaire.

96 Au même titre où il existe des entités qui se livrent à du commerce de biens et services, il existe des **intermédiaires financiers**. Ils sont tout à la fois et simultanément emprunteur et prêteur. On voit sous peu qu'ils ont été historiquement à l'origine des relations financières parce que le prêt direct dépersonnalisé entre agents non financiers pose un énorme problème. D'un strict point de vue logique, la relation financière doit être analysée au départ en tant que prêt direct entre agents non financiers. En toute logique, la forme que peut prendre le prêt est très diverse : prêt sans limitation de durée, prêt pour un temps déterminé, prêt renouvelable, prêt sans rémunération, prêt à rémunération fixée à l'avance, prêt à rémunération indexée, prêt dont la rémunération dépend du bénéfice net dégagé par l'emprunteur, etc. La contrepartie de ce prêt en argent est la reconnaissance par l'emprunteur qu'il est endetté vis-à-vis du prêteur. Cette reconnaissance de dette peut donner lieu à l'émission d'un « papier » (réel ou informatisé), encore qualifié de titre. Ce dernier est remis par l'emprunteur au prêteur. En tant qu'entité instituée, ce papier est transférable à quelqu'un d'autre. Tel est, par exemple, le cas pour un titre obligataire. Il a été émis comme reconnaissance d'une dette contractée à l'occasion de l'émission d'un emprunt divisé en un certain nombre de coupures – le prêt est consenti par plusieurs personnes en même temps, la multiplication des souscripteurs permettant à l'emprunteur de récolter un montant important auprès de prêteurs dont chacun n'entend s'engager que pour une petite somme, c'est-à-dire quelques coupures seulement, et chacune de ces coupures est un titre. Il est possible à la personne qui a souscrit à l'émission de céder ce titre à une autre personne – on dit qu'il **liquide** le titre parce qu'il obtient de cette cession de l'argent liquide. Cette autre personne prend sa place comme prêteur sans que cela change quoique ce soit pour l'emprunteur (si ce n'est le nom de la personne à qui il va payer les intérêts et devra rembourser à l'échéance). Le prix de cession n'est pas nécessairement égal à la valeur nominale du titre (la somme prêtée au départ dont le titre est la reconnaissance⁷⁰). Lorsque la cession se fait dans le cadre d'un marché (Bourse des valeurs), ce prix de cession est le **cours** du titre sur ce marché.

97 Le versement par l'emprunteur d'une rémunération au prêteur est normalement une caractéristique commune à toutes les relations financières. Le prêt d'une somme d'argent pour une durée fixée au départ sans intérêt ou à un taux d'intérêt négatif est une exception⁷¹. En laissant de côté le cas où le taux d'intérêt payé par l'emprunteur n'est pas le même que celui qui fixe les intérêts reçus par le prêteur en raison d'une bonification accordée par l'État, le point crucial est de savoir si cette rémunération est déterminée dans des conditions telles que le droit de disposer de l'argent du prêteur a été acquis par l'emprunteur par un échange soumis à la règle d'équivalence ou par la réciprocité, auquel cas cette règle ne s'applique pas et la rémunération a le statut d'un contre-don.

Finance d'intermédiation et finance de marché

98 Comme pour la transaction commerciale et la transaction salariale, l'institution de la transaction financière abstraite ne suffit pas à permettre que des transactions

financières aient effectivement lieu en modernité. Une double normalisation, l'une en termes de justesse et l'autre en termes de justice, doit être instituée. Concernant l'aspect technique, l'incertitude radicale à lever est la suivante. D'un côté, le prêteur ne sait pas si l'emprunteur pourra faire face à ses obligations qui sont, pour un prêt ordinaire, de payer les intérêts convenus et de rembourser à l'échéance prévue, et, pour un apport en capital sans limitation de durée et sans rémunération garantie (souscription à une émission de capital faite par une société par actions), de réaliser un profit permettant de verser des dividendes sans tirer sur le capital ; pour le dire en d'autres termes, le prêteur ne sait pas le risque qu'il prend en prêtant à tel ou tel emprunteur, ce qu'on peut appeler le **risque encouru**. De l'autre, l'emprunteur ne sait pas le risque qu'est prêt à prendre le prêteur, ce qu'on peut appeler le **risque requis**. La normalisation technique, apte à lever l'incertitude radicale, a pour objet de définir le contenu du risque et de l'évaluer, d'une part pour le risque encouru, d'autre part pour le risque requis, et surtout de **convertir** l'un dans l'autre pour tout prêt particulier. On est encore en présence de deux niveaux de conversion. Au niveau global, des catégories de prêt (prêt-poste) sont délimitées et ensuite, au sein de chaque catégorie, la conversion concerne chaque prêt particulier (prêt-article). Et l'on a de nouveau quatre formes de conversion logiquement possibles⁷² (CC, SC, CS, et SS).

Le simple prêt direct dépersonnalisé est impossible

- 99 Pour autant, ces solutions théoriques ne peuvent répondre à ce pour quoi elles sont faites que s'il existe un **espace de mise en correspondance** entre le risque encouru et le risque requis. Or, tel n'est pas le cas. Du côté de l'emprunteur, qui est un agent non financier à ce stade de l'analyse, l'argent qui est mis à sa disposition doit nécessairement l'être pour une certaine durée ; il ne peut être question pour lui de le rendre à quelque moment que ce soit sur la seule demande du prêteur tant que cette durée d'engagement du prêteur n'est pas écoulée. Du côté du prêteur, qui est aussi un agent non financier à ce stade de l'analyse, le risque requis est que, d'une façon ou d'une autre, la liquidation d'un prêt soit possible à tout moment, ce qui est à l'origine de ce que Keynes appelle la préférence pour la liquidité. Il sait que la vie n'est pas exempte d'accidents tels qu'il ne pourra faire face à la contrainte monétaire à laquelle il est soumis en tant que sujet monétaire sans obtenir la liquidation du prêt qu'il a consenti. Il n'y a donc pas, au départ, de conciliation possible entre le risque encouru et le risque requis. Pour le dire autrement, **le simple prêt direct est impossible** dès lors que la relation financière en question est une transaction, c'est-à-dire une relation dépersonnalisée. Les seuls prêts directs envisageables sont ceux qui relèvent à la fois de la socialité primaire (Caillé) et de l'intégration sociale (Giddens), ou encore de l'espace du proche (Thévenot) et non de la socialité secondaire abstraite, si ce n'est de l'intégration systémique, comme c'est le cas pour une transaction. D'ailleurs, ce problème n'est pas spécifiquement moderne, mais il s'y pose différemment que dans la société traditionnelle ; il y est d'une tout autre ampleur. À ce titre, l'apport en argent qui est fait par un entrepreneur (ou des entrepreneurs associés) à son (leur) entreprise, à sa création ou après, ne relève pas du prêt direct dépersonnalisé. Certes, il s'agit d'un prêt direct puisque c'est une mise à disposition d'argent d'une entité non financière à une autre entité non financière dès lors que l'entreprise est séparée de l'entrepreneur et de sa famille, bien qu'il n'y ait pas de transaction financière (au sens juridique du terme) entre les deux (voir la dernière section de ce chapitre portant sur l'entreprise).

Mais il est évident qu'un tel prêt ne relève ni de la socialité secondaire abstraite, ni *a fortiori* de la seule intégration systémique.

Une première solution à l'impossibilité : la finance d'intermédiation

- 100 Ce problème a été pratiquement surmonté dans l'histoire. La première solution qui a vu le jour est la **médiation d'un intermédiaire financier**. D'un côté, celui-ci emprunte à un agent non financier en lui garantissant un risque encouru compatible avec le risque requis *via* la possibilité de liquider son prêt. De l'autre, il prête à un agent non financier parce que, pour lui, le risque requis s'avère compatible avec le risque encouru. En effet, il n'exige pas la possibilité de liquidation. Bien évidemment, l'intermédiaire financier prend un risque, puisque ceux qui lui prêtent (ses créanciers) peuvent demander la liquidation de leur prêt à tout moment tandis qu'il est durablement engagé avec ceux à qui il a prêté (ses débiteurs), mais il prend ce risque parce qu'il a de **nombreux** créanciers, la probabilité qu'ils retirent tous en même temps leur argent étant très faible. Cette solution ne préjuge en rien de la forme de la conversion entre risque encouru et risque requis, tant pour la relation entre un agent non financier qui prête et l'intermédiaire financier qui lui emprunte que pour la relation entre un intermédiaire financier et l'agent non financier à qui il prête. Nous verrons dans la partie suivante que, dans la société traditionnelle, cette fonction d'intermédiation financière est assurée par les banquiers (ou des marchands), tout particulièrement pour le financement des États. Nous verrons aussi que le changement d'instrument monétaire qui a eu lieu dans le cours de l'avènement de la société moderne, changement qui a consisté à remplacer la monnaie d'État par la monnaie bancaire, a eu pour base cette fonction assurée par les banquiers. Tout change alors puisque le banquier, dont les reconnaissances de dette sont instituées en tant qu'instrument monétaire de jure ou de facto, ne prête plus l'argent de ceux qui lui prêtent, mais crée l'argent qu'il prête.

Une seconde solution : la finance à base de titres liquidables ou finance de marché

- 101 L'autre solution à ce problème a vu le jour après que cette grande transformation ait eu lieu. Elle consiste à instituer toute reconnaissance de dette en instrument financier transférable, seule dès l'émission (exemples : titre-action, titre obligataire, part de fond commun de placement, etc.) ou conjointement à d'autres après (exemple : crédits bancaires divers consolidés en un titre, tel un *subprime*). Le transfert autorisé du titre d'un agent à un autre peut, en principe, être réglé par la réciprocité ou par l'échange. Il ne peut l'être par la répartition puisque la reconnaissance de dette à même d'être transférée n'est pas détenue par une instance sociétale ayant capacité à la répartir. À s'en tenir à la façon dont cette seconde solution a été actualisée dans l'histoire (première modernité), il s'est agi de l'institution de Bourses de valeur, à localisation réelle ou virtuelle. Ce sont les marchés financiers, classiquement qualifiés de secondaires. Comme cela a déjà été très rapidement esquissé avec la mise en évidence de la limite de l'analyse de Keynes concernant la convention qui permet selon lui de lever l'incertitude radicale en matière de financement, les transactions, qui ont lieu sur ces marchés assurant la liquidation des titres, relèvent alors de l'échange. De plus, diverses solutions de conversion sont possibles. Il y a donc finance de marché* et finance de marché**. Cela est analysé dans la partie suivante. Et nous verrons dans la partie VI portant sur les modèles virtuels de seconde modernité que, dans ces modèles,

les transactions financières peuvent relever de la réciprocité et que la finance de marché y a sa place.

La conjugaison des deux solutions

- 102 La seule proposition qui s'impose pour la société moderne en général est que l'institution du rapport financier ne peut se réduire à celle d'un système de financement ne comprenant que des prêts directs entre agents non financiers sans liquidation possible – des prêts de ceux qui épargnent à ceux qui investissent, comme le postulent les théories normalement enseignées dans toutes les facultés de sciences économiques et de gestion du monde⁷³. Cette institution comprend l'une ou l'autre des deux solutions que sont l'intermédiation financière et l'institution d'une coordination marchande assurant la liquidation des titres déjà émis. Ces deux solutions peuvent logiquement avoir conjointement cours. Cette proposition théorique est pertinente puisque le constat historique en la matière est que tel a toujours été le cas. Mais l'une domine nécessairement l'autre, hors période de crise. Il faudra voir quelles sont les justifications respectives de l'une et de l'autre. Ce dont on est assuré est que la représentation classique selon laquelle les marchés financiers sur lesquels se négocient les titres déjà émis seraient « secondaires » par rapport au marché « primaire » (celui des prêts directs entre agents non financiers) doit être abandonnée. En effet, ce marché « primaire » ne peut exister qu'en raison de l'existence des marchés « secondaire » et ce qui a lieu sur le premier est déterminé par ce qui se passe sur le second. De plus, les intermédiaires financiers sont des opérateurs importants sur le marché « primaire », en procédant à des émissions de titres et en souscrivant à des émissions pour compte propre ou pour celui de leurs clients *via* des organismes collectifs de placement qu'ils ont créés.

Une conception de la rémunération d'un prêt

- 103 Un prêt ordinaire, c'est-à-dire une mise à disposition d'argent par un prêteur à un emprunteur pour une durée définie au départ (y compris tirage au sort), donne lieu normalement au versement d'intérêts par l'emprunteur au prêteur. Cette rémunération est calculée en appliquant à la somme empruntée un certain taux d'intérêt⁷⁴. Il est courant de dire que ce dernier est le prix de l'argent. Il va de soi que cette expression n'a de sens que si l'on définit, en toute généralité, le prix de quelque chose autrement que comme une certaine somme de monnaie (ou d'argent, si l'on préfère). Les économistes qui s'en remettent à la problématique du choix rationnel procèdent de cette façon : le taux d'intérêt est le « prix de l'argent ». Pour eux, ce dernier est la manifestation d'une préférence de l'être humain pour le présent. Il préfère disposer de « biens » tout de suite plutôt que plus tard. Comme « épargner » signifie pour lui « ne pas consommer tout de suite », il exige de celui à qui il met son épargne à disposition le versement d'une « rémunération de son abstinence d'utilité immédiate ». Le taux d'intérêt est alors conçu comme le taux de cette **préférence pour le présent en termes d'utilité**⁷⁵. Cette conception s'avère problématique en raison de son manque de pertinence. En effet, celui qui se contente de conserver de l'argent sans le prêter ne perçoit pas d'intérêts, alors que cette thésaurisation est un report de consommation dans le temps. On ne peut alors l'expliquer.

- 104 La théorie de Keynes lève cette contradiction en donnant trois raisons à la thésaurisation, dont le motif de spéculation. Il propose de concevoir le taux d'intérêt (appliqué à une somme d'argent) comme la manifestation d'une **préférence** de l'être humain **pour la liquidité** : ce dernier préfère disposer d'argent liquide plutôt que d'un titre représentatif d'une créance dont la liquidation (grâce à l'existence d'un marché financier) présente un risque (celui de ne pas retrouver la somme dépensée pour acquérir le titre si son cours a baissé⁷⁶). Il n'accepte donc d'acquérir un titre que si son prêt est rémunéré à un certain taux d'intérêt, ce qu'il appelle « le taux d'intérêt de la monnaie⁷⁷ ». Il n'en reste pas moins que Keynes conserve l'idée que « pour toute espèce de richesse nous avons un taux d'intérêt mesuré au moyen de cette richesse elle-même prise comme étalon – un taux d'intérêt du blé, un taux d'intérêt du cuivre, un taux d'intérêt des maisons et même un taux d'intérêt des aciéries⁷⁸ ». Bien que sa théorie invite à abandonner l'idée qu'il existerait une économie réelle tenant nécessairement à une théorie substantielle de la valeur des choses utiles, il continue à s'y référer. Il ne nous donne donc pas une conception conforme à la vision de l'ordre économique construite ici. On ne peut comprendre le taux d'intérêt monétaire en faisant appel à un taux d'intérêt qui serait pensé sans s'y référer et, comme tel, qualifiée de réel.
- 105 Proposer une conception conforme à la conception de la monnaie construite ici implique que le seul taux d'intérêt que l'on peut penser est le « taux d'intérêt monétaire » de Keynes. On ne peut le comprendre qu'à partir de la monnaie. Ce n'est pas le prix de l'argent, mais le prix (en monnaie) du **droit de disposer d'une unité de monnaie que l'on n'a pas**. Et, comme tel, ce prix **diffère** selon la qualité de l'emprunt/prêt en question. Envisagé en faisant abstraction de cette différenciation, ce taux est en lien systémique avec un autre taux, aussi envisagé en faisant abstraction de sa différenciation. Cet autre taux est le taux de rentabilisation du capital en argent investi dans une activité d'ordre économique. L'un dépend de l'autre, et réciproquement. Mais quelle est la nature de ce lien ? Nous verrons dans la suite qu'il dépend essentiellement de la forme d'institution du rapport financier, selon que cette forme est, de façon dominante, une finance d'intermédiation ou une finance de marché.

La richesse d'ordre économique

- 106 Si on demande à l'individu ordinaire d'une société moderne ce qu'est pour lui la richesse, il répondra le plus souvent à cette question sans juger bon de préciser s'il parle de la richesse d'un individu ou de celle d'un groupement d'humains (exemple : une Nation) et sa réponse sera qu'elle consiste à disposer soit d'un revenu ou d'une fortune élevé, soit de beaucoup de biens (en un sens flou et vague qui recouvre à la fois les « biens » de la problématique du choix rationnel et les biens tels que définis dans cet ouvrage). Et, si on lui demande de préciser, il répondra qu'en tout état de cause, on ne peut être riche en « biens » sans être riche en argent. [On ne revient pas ici sur le sens du terme « richesse » qui apparaît dans des sociétés traditionnelles ou celui qui est propre à la cité antique.] On peut en inférer que la richesse est couramment entendue en un sens tel que c'est, en fin de compte, la richesse en « biens » qui compte sans qu'elle soit pour autant bien distinguée de la richesse en argent (revenu ou fortune). Le débat philosophique récurrent est alors de savoir quels sont les « biens » qui sont vraiment utiles et ceux qui le sont moins. Cela conduit à se poser la question de la définition de la richesse, à reconsidérer la richesse telle qu'elle est couramment

envisagée à partir des économistes classiques ou à se demander quelle est la véritable richesse⁷⁹. S'y ajoute un débat technique concernant la mesure de la richesse d'une Nation⁸⁰. D'ailleurs, nous avons vu que, si les économistes s'entendent pour dire que l'économie est la science de la richesse, ils ne s'entendent pas sur son contenu et sa mesure.

107 Dans ce qui précède, la richesse en termes de biens a été précisément définie au point d'aboutissement d'une démarche comprenant les étapes suivantes :

- distinguer nettement un bien d'un objet utile ;
- considérer que, dans tout type de groupement humain global, il peut exister diverses catégories de biens selon la norme-référence permettant d'établir un lien entre tel bien et le bien (opposé au mal), chacune de ces catégories étant qualifiée de bien supérieur ;
- se situer dans un contexte sociétal dans lequel une norme-référence est une valeur ;
- retenir le contexte moderne dans lequel il y a plusieurs valeurs de référence pour penser le couple « bien-juste », ces valeurs étant la liberté, le collectif et l'efficacité technique ;
- associer la richesse en termes de biens à la référence à la liberté, la richesse étant alors un bien supérieur particulier, celui qui regroupe tous les biens dont on peut disposer sans que d'autres en disposent aussi.

108 La richesse ainsi définie est donc une catégorie proprement moderne. Comme telle, elle est distinguée de la puissance (le bien supérieur associé à l'efficacité technique) et de la reconnaissance (le bien supérieur associé au collectif). L'existence de plusieurs biens supérieurs conduit donc à rejeter le point de vue selon lequel la richesse prendrait en compte tous les biens et encore tous les « biens » comme cela est le cas lorsqu'on s'en remet au sens commun rappelé ci-dessus qui consiste à confondre les deux. Il n'en reste pas moins que ce qui est aussi rejeté est l'idée que l'on pourrait assimiler la richesse en biens à la richesse en argent. La **richesse** en tant que **bien supérieur** est une chose et la richesse en argent (revenu ou fortune), une autre chose. Cette richesse en argent est la **richesse d'ordre économique**. Il est tout à fait essentiel de bien distinguer l'une de l'autre. Cela implique d'analyser dans quelle mesure la richesse d'ordre économique est nécessaire, si ce n'est suffisante, pour disposer de la richesse en tant que bien supérieur, mais aussi de la puissance et de la reconnaissance, pour un individu ou une famille comme pour l'ensemble des membres d'une société (nationale ou mondiale). Enfin, il est indispensable de bien comprendre que les opérations économiques de l'État-puissance publique (le montant des prélèvements obligatoires et le montant total des dépenses en argent) dépendent crucialement du niveau de la richesse d'ordre économique globale.

La richesse individuelle d'ordre économique : revenu, fortune et inégalités d'ordre économique

109 Dans la société moderne, la seule façon de gagner par soi-même de l'argent, c'est-à-dire de percevoir un **revenu** (en monnaie), est de s'inscrire dans l'un des rapports d'ordre économique – comme vendeur dans le rapport commercial en percevant un revenu d'entrepreneur individuel, comme salarié dans le rapport salarial en percevant un revenu salarial ou comme prêteur dans le rapport financier en percevant un revenu financier (intérêts, dividendes ou revenus de parts sociales). Ces trois sortes de revenus sont des revenus primaires⁸¹. Comme l'une de ces inscriptions n'est pas exclusive des deux autres, le revenu primaire global d'un individu en tant que sujet monétaire est à

même de se composer de plusieurs sortes de revenus primaires⁸². Il n'en reste pas moins que certains membres de la société ne perçoivent aucun revenu primaire : les chômeurs et les femmes (hommes ?) au foyer sans fortune personnelle. Mais chaque individu est aussi un citoyen. Il est à ce titre partie prenante du rapport d'ordre politique « État » et peut percevoir de la part de l'État-puissance publique une ou plusieurs prestations « en nature » ou « en argent ». La prestation est dite « en nature » lorsque le citoyen concerné bénéficie d'un service qu'il ne paye pas lui-même ou dont le prix qu'il a payé lui est ensuite remboursé (exemple : une opération dans un hôpital public qui est prise en charge par la sécurité sociale). Elle est dite « en argent » lorsque le bénéficiaire perçoit une somme d'argent qui n'a pas d'affectation particulière (exemples : une prestation de retraite ; une prestation d'assistance telle que le revenu de solidarité active en France). Ces revenus sont qualifiés de secondaires, ou encore de revenus de redistribution. Certains ne sont pas individualisés, en étant attribués à un ménage (exemple : les allocations familiales). Ainsi chaque ménage perçoit normalement un revenu (primaire plus secondaire). Reste que l'État-puissance publique procède à des prélèvements obligatoires ayant pour assiette tel ou tel revenu. Déduction faite de ces prélèvements (impôts directs, cotisations ou contributions sociales), il reste à chaque ménage un **revenu disponible**.

110 Le revenu disponible est la richesse (individuelle ou familiale) d'ordre économique en flux sur une période (une année, par exemple), tandis que la **fortune** est la richesse d'ordre économique en stock à une date donnée (exemple : le premier janvier à zéro heure). Comme le revenu disponible, la fortune est évaluée en argent. Elle comprend des objets de toutes sortes : des « biens » durables (meuble, œuvre d'art, bijoux), des actifs immobiliers (machine, matériel de transport, terre, local d'habitation ou commercial) et des actifs financiers (action, part, créance) ; ils sont alors évalués en monnaie à leur valeur vénale (le prix qui peut en être obtenu à la vente). Tous les objets dont la valeur économique entre dans l'évaluation de la fortune, l'individu concerné en a le **droit de propriété**⁸³ (droit de disposition dans le futur à attribution personnelle et à aliénation autorisée). Par ailleurs, la fortune s'entend déduction faite de l'encours des dettes qui restent à rembourser. La fortune d'un individu (ou d'un ménage) ne provient pas seulement du **cumul des flux d'épargne** antérieurs de celui-ci – le flux d'épargne d'une année est la différence entre son revenu disponible et le total de ses achats de consommation finale (y compris achats de « biens » durables), différence qui peut être négative⁸⁴. Elle peut aussi avoir pour origine un **héritage**, du moins pour ceux des droits de propriété qui sont transmissibles des parents aux enfants ou autres ayants droit, ou des opérations spéculatives apportant des **plus-values** (on achète un actif pour le revendre, et il est revendu plus cher).

111 Les seules inégalités qui peuvent être qualifiées d'**inégalités économiques** sont les inégalités de richesse (d'ordre) économique. Elles peuvent être appréciées en se fondant sur le revenu ou sur la fortune. La question de la justice de ces inégalités économiques ne se pose pas comme telle. Certes, il est courant d'entendre dire qu'il n'est pas juste que certains ménages aient un revenu disponible très élevé au regard de celui de beaucoup d'autres. Mais ce qui est alors sous-entendu est que les premiers peuvent disposer de beaucoup de biens (au sens défini ici) tandis que les seconds ont « tout juste de quoi vivre ». En d'autres termes, le fait que, dans une société moderne, on soit en présence d'une distribution des revenus et d'une distribution des fortunes n'implique pas que l'on puisse parler de justice distributive à propos de l'une ou l'autre

de ces distributions. Nous avons vu que, dans chaque rapport d'ordre économique, un problème de justice se posait et y est réglé, qu'il s'agisse du juste prix de vente d'un produit pour le rapport commercial, du juste salaire pour le rapport salarial et du juste taux de rémunération pour le rapport financier, en précisant d'ailleurs que le règlement en question pouvait se faire aussi bien en termes de justice distributive que de justice commutative. Mais c'est à chaque fois un type de revenu primaire qui est concerné. Le point qui restera à traiter à ce sujet est la justice entre les types de revenu primaire (voir parties suivantes). Dès lors que la réponse apportée à ce sujet est prise en compte, la question de la justice de la répartition des revenus primaires ne se pose plus. Il en va de même pour les revenus secondaires et les prélèvements obligatoires. La question de la justice de la répartition des revenus disponibles est réglée par la façon dont elle l'est pour les trois éléments qui entrent dans la formation de tout revenu disponible. Elle ne se pose donc pas à ce niveau du revenu disponible global. Cela se comprend aisément. Comme la conception moderne de la justice est une conception en termes d'égalité, c'est d'égalité proportionnée dont il est nécessairement question ; or on ne voit pas à quelle autre catégorie pourrait être rapporté le revenu disponible, dès lors qu'une telle catégorie de référence doit être quelque chose dont chaque membre de la société dispose. Finalement, la conclusion qui s'impose est la suivante : les **inégalités économiques ne peuvent être appréciées en termes de justice qu'en prenant en compte ce qu'elles ont comme conséquences sur la richesse, la puissance et la reconnaissance de chacun.**

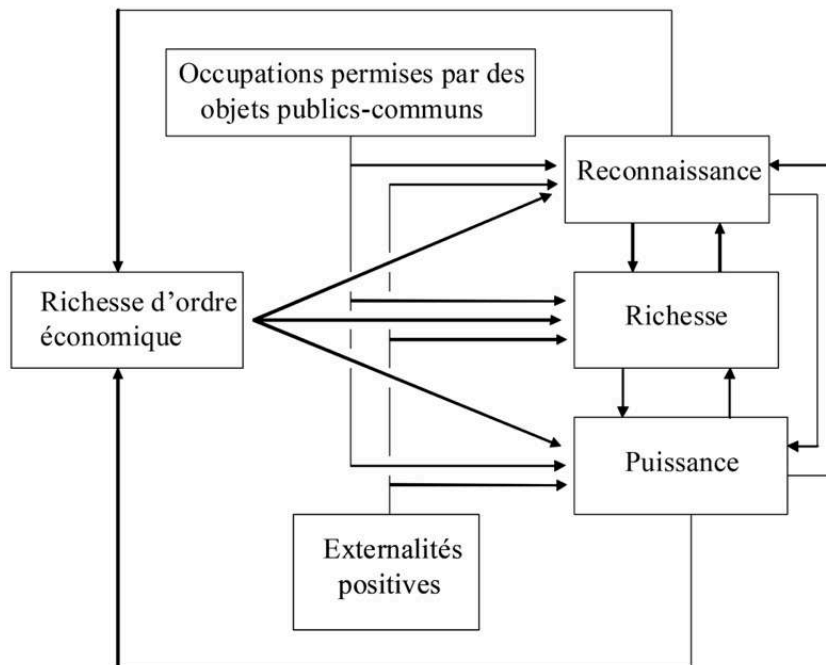
Richesse individuelle d'ordre économique et biens supérieurs (richesse, puissance, reconnaissance)

- 112 Quel lien existe, pour un individu, entre les biens supérieurs dont il dispose et sa richesse d'ordre économique ? Si un tel lien existe, il tient d'abord au cumul de trois conditions : 1/ l'obtention de biens provient pour une part d'occupations que doit réaliser la personne qui vise cette obtention ; 2/ ces occupations ne peuvent être réalisées qu'en disposant de certains objets ; 3/ les droits de disposition de certains de ces objets ne peuvent être acquis que par l'établissement d'une transaction commerciale en qualité d'acheteur, ce qui implique de disposer d'un revenu⁸⁵. À cela s'ajoute le fait que la disposition d'un revenu permet d'employer un ou plusieurs salariés affectés à la réalisation d'activités apportant à l'employeur un bien (exemple : le bien consistant à disposer d'un logement propre, grâce aux services d'une femme de ménage). Ces biens provenant de l'usage d'un revenu sont le plus souvent des biens de la richesse, mais, pas uniquement. La richesse d'ordre économique d'un individu (ou d'un ménage) lui permet aussi de disposer de biens de la puissance et de biens de la reconnaissance. Nous avons vu que les biens de la puissance sont la santé, l'instruction et la sécurité, soit des biens que l'on ne peut avoir sans que tous les autres membres de la société en disposent aussi. Or rien n'interdit, en principe, à certains membres de la société de chercher à avoir plus que ce dont tout un chacun est à même de disposer en raison des services publics en place, en faisant alors appel à des services privés qui doivent être achetés avec un revenu (ou obtenu de salariés auxquels il faut verser un salaire), que ce soit des services de santé, d'instruction ou de sécurité. Quant aux biens de la reconnaissance, ceux qui sont apportés par tous les autres membres de la société, il s'avère que l'accès à ces biens patrimoniaux est facilité par la disposition de certains objets que l'on doit acheter (exemple : le bien « plaisir retiré de la contemplation de la

chaîne du Mont-Blanc » ne peut être obtenu qu'en se rendant dans la vallée de Chamonix, ce qui nécessite l'usage d'un moyen de transport pour celui qui n'a pas la chance d'habiter dans cette vallée et ce service de transport doit couramment être payé par celui qui entend en disposer ; sans parler de l'obtention de ce plaisir lorsqu'on dispose d'un chalet situé face à cette chaîne).

- 113 Pour autant, l'acquisition de biens ne passe pas nécessairement par la disposition d'une richesse d'ordre économique. Les biens en question sont d'abord tous ceux que l'on obtient par des occupations dont la réalisation ne nécessite aucun achat individuel, notamment parce que les objets qui doivent être mobilisés pour la réalisation de ces occupations sont des objets publics-communs (exemple : la sécurité acquise par la présence d'une police publique gratuite). Ce sont aussi tous ceux que l'on obtient en raison d'**externalités positives**⁸⁶ (exemples : le plaisir retiré de la contemplation de la maison d'architecte que s'est fait construire son voisin, plaisir qui fait partie des biens de la richesse si cette maison n'a pas fait l'objet d'un processus de patrimonialisation ; l'instruction que l'on acquiert en échangeant avec les autres, lorsque ce n'est pas l'effet visé de l'échange).
- 114 D'ailleurs, un lien inverse existe. Ainsi, la reconnaissance dont dispose un individu est un atout pour acquérir une certaine richesse d'ordre économique (exemple : on trouve plus facilement à se faire embaucher comme salarié lorsqu'on est reconnu comme étant un expert en tel domaine de connaissances) et de même pour la puissance (exemple : il faut disposer d'une certaine sécurité pour pouvoir se livrer à une activité commerciale impliquant une ouverture au public), si ce pour la richesse. De plus, des bouclages systémiques amplificateurs entre les trois biens supérieurs sont aussi à l'œuvre, amplifications qui jouent aussi bien à la hausse qu'à la baisse (exemple : celui qui subit un déni de reconnaissance a peu de chances de s'intégrer à un club de foot et de tirer plaisir de faire un match de foot avec d'autres). Au total, la représentation schématique des liens ainsi mis en évidence est la suivante (voir Figure 20).

Figure 20. Le lien entre la richesse d'ordre économique et la disposition de reconnaissance, de richesse et de puissance (pour un individu)



Source : auteur

La richesse d'ordre économique d'une société et sa mesure

- 115 À cette étape, la société dont il est question n'est pas ce qu'elle est précisément en première modernité, c'est-à-dire une Nation. Il peut s'agir de la société de tous les humains (voir Partie VI portant sur les mondes virtuels de seconde modernité). Il n'en reste pas moins que l'on peut parler de la richesse (d'ordre) économique d'une société moderne. Une première approche de cette richesse est de l'envisager comme la somme des richesses individuelles de ses membres. Cette approche s'applique tout particulièrement à la fortune. Pour la richesse en termes de revenu (flux annuel), une approche **macroéconomique** s'impose. Chaque revenu individuel se présente alors comme le résultat d'une répartition de la richesse d'ordre économique globale. Puisqu'elle est d'ordre économique, celle-ci ne peut provenir que des activités d'ordre économique, celles qui consistent à **produire pour vendre**. Ainsi, les activités réalisées au sein des administrations et celles qui le sont au sein des ménages, celles dont il est dit couramment que ce sont des activités de « production », ne sont pas créatrices de richesse d'ordre économique. Seule la production commercialisée l'est. Il s'agit de celle qui est couramment qualifiée (notamment par les comptables nationaux) de production marchande.
- 116 La catégorie qui rend compte de cette création de richesse d'ordre économique est la **valeur ajoutée**. Pour une unité institutionnelle de production pour la vente, cette « valeur ajoutée » est la différence entre la valeur économique (en monnaie) de la production vendue et la valeur économique (en monnaie) des moyens de production consommés pour réaliser cette production vendue, cette consommation productive comprenant le coût d'achat des moyens de production circulant (durée de vie

inférieure à l'année) et l'imputation annuelle du coût d'acquisition des « biens » de capital fixe⁸⁷. Cette valeur ajoutée est à l'origine des revenus issus de cette unité institutionnelle. La richesse d'ordre économique de la société est donc la somme des valeurs ajoutées des unités institutionnelles de production commercialisée. Ces unités sont principalement des entreprises.

Richesse d'ordre économique et opérations économiques de l'État-puissance publique : la contrainte qui pèse sur ses dépenses

- 117 Dans une société moderne, l'État-puissance publique ne se réduit pas à l'État central. Il comprend toutes les administrations qui opèrent des prélèvements obligatoires (collectivités territoriales et organismes de sécurité sociale). Cette entité globale réalise des opérations d'ordre économique consistant, d'un côté, à opérer des prélèvements obligatoires de diverses sortes et, de l'autre, à effectuer des dépenses en argent (salaires, achats de biens et services, prestations sociales, subventions) ; de plus, elle doit aussi réaliser des emprunts financiers lorsqu'elle a un besoin de financement, c'est-à-dire lorsque les dépenses non financières dépassent les recettes non financières⁸⁸. Comme telle, la production des administrations ne crée aucune richesse d'ordre économique puisque cette production n'est pas vendue. Il en résulte que l'État ne vit pas sa vie de son côté sans se soucier du niveau de la richesse d'ordre économique de la société. Bien au contraire, il est lié à cette dernière. Ce lien est porteur d'une **contrainte** qui pèse sur le niveau des dépenses globales. On est en présence d'un bouclage qui peut s'avérer vertueux ou vicieux.

Le total des prélèvements obligatoires est une proportion de la richesse d'ordre économique sociétale

- 118 Quelle que soit la façon dont le prélèvement s'opère (sur les ventes, sur le revenu, sur l'emploi de salariés, sur la possession d'un patrimoine au sens juridique du terme, etc.), tout prélèvement est tiré de la valeur ajoutée globale de la production pour la vente. Le total des prélèvements est donc un certain pourcentage du PIB (dit marchand). Le niveau de ce taux global donne la mesure de la part de la richesse d'ordre économique qui est dérivée vers l'État. Les recettes de l'État-puissance publique sont donc à même d'augmenter de deux façons : soit en raison d'une croissance de la richesse d'ordre économique à taux global de prélèvement donné, soit en raison d'une augmentation de ce taux à laquelle il procède via celle de tel ou tel taux de prélèvement particulier ou la création d'un nouvel impôt.

La contrainte pesant sur le total des dépenses

- 119 Les dépenses, quelle qu'en soit la nature, nécessitent que l'État dispose de l'argent nécessaire pour les payer. Il peut emprunter pour ce faire (ou seulement émettre de la monnaie si l'instrument monétaire est étatique, ce qui n'est plus le cas lorsque l'organisme qui a le monopole de l'émission des signes monétaires est son banquier). Si le total des prélèvements obligatoires, qu'il obtient en raison du niveau du PIB (marchand) et du taux global de prélèvement, dépasse le total des dépenses, il s'avère qu'il a un besoin de financement (flux sur une période) : il a dû augmenter l'encours de son endettement. La question est alors celle de savoir s'il existe une contrainte qui pèse

sur le niveau de cet endettement public-étatique. Le plus simple pour comprendre que la dépendance de l'État vis-à-vis de la richesse d'ordre économique crée une telle contrainte est de s'en tenir au cas à la société moderne en question est soit mondiale, soit une société nationale qui est isolée du Reste du Monde (on affine cette démonstration dans la partie suivante en traitant d'une société nationale ouverte).

- 120 Puisqu'il s'agit d'une société isolée, il y a un équilibre comptable entre des opérations d'ordre économique qui s'opèrent au sein d'une telle société sur une période donnée (exemple : une année). Cet équilibre nous assure que, si l'État a eu un besoin de financement et qu'il a pu le couvrir, il y a eu nécessaire d'autres agents économiques qui ont eu une capacité de financement et ont, de fait, prêté à l'État. Un régime budgétaire étatique s'opérant avec une progression régulière des dépenses, un dépassement régulier des dépenses sur les recettes et un taux global de prélèvements constant est tout à fait envisageable si la richesse d'ordre économique augmente. Dans ce cas, le total des dépenses augmente comme cette dernière et le taux d'endettement public-étatique (l'encours rapporté aux PIB marchand) demeure stable. Autrement dit, le total des dépenses ne peut croître plus rapidement que le PIB marchand sans une augmentation en permanence le taux global de prélèvement ou, en l'absence d'une telle hausse, sans accroissement en permanence le taux d'endettement. Or, une augmentation permanente dans le long terme du taux de prélèvement est socialement quasi impossible (même si une partie des dépenses consiste à redistribuer des revenus aux autres agents économiques, étant entendu que ceux qui bénéficient de la redistribution ne sont pas ceux sur lesquels ont été effectués les prélèvements). Quant au taux d'endettement, il ne peut non plus croître sans limite dans le long terme. Mais la raison n'est pas la même que pour le taux global de prélèvements : comment contraindre les (ou des) agents économiques d'augmenter en permanence leur taux d'épargne financière en prêtant à l'État dès lors que ceux qui bénéficient de l'augmentation des dépenses de l'État consacrent l'essentiel de leur revenu disponible à des dépenses de consommation ? Certains prétendent que cela s'avère possible si le financement de l'État se fait par création monétaire. Ils se trompent parce que la masse totale des signes monétaires détenus et conservés par les agents non monétaires devrait augmenter à un rythme plus rapide que leur revenu disponible pour que le régime déséquilibré envisagé puisse se poursuivre sans une forte accélération de la hausse des prix (une forte inflation). La contrainte en question est donc que, dans le long terme, les dépenses de l'État ne peuvent augmenter plus rapidement que la richesse d'ordre économique globale (le PIB marchand).
- 121 Le lien qui vient d'être mis en évidence est porteur d'un cercle vertueux lorsque la richesse d'ordre économique augmente, puisque l'État peut alors augmenter ses dépenses sans « augmenter les impôts » (élever le taux global de prélèvements). Ce cercle devient vicieux lorsque la croissance de la richesse d'ordre économique s'annule (ou devient très faible), puisque cela oblige l'État à ne pas dépenser plus (ou peu en plus) s'il se refuse à augmenter les prélèvements obligatoires ou à s'engager dans un processus inflationniste cumulatif. Il y a lieu de bien avoir à l'esprit que la contrainte en question est une contrainte qui joue **dans le long terme**. À court terme, l'État peut dépenser plus qu'il ne gagne (notamment pour relancer la croissance d'ordre économique), mais il ne peut pas le faire durablement.

L'entreprise en tant que groupement intermédiaire d'ordre économique

- 122 La vision de la société moderne qui a été construite débouche sur la définition conceptuelle suivante d'une entreprise. L'entreprise est **le groupement humain intermédiaire à accès fermé propre à l'ordre économique**. Ce que nous dit cette définition est qu'il s'agit d'une entité proprement moderne, détachée des structures du quotidien, distincte de la famille qui procède du rapport de filiation propre à l'ordre domestique, dont l'objet n'est pas de faire vivre la citoyenneté puisqu'elle n'est pas d'ordre politique et qui est nécessairement en relation avec ces autres groupements intermédiaires d'ordre économique que sont les réseaux sociaux à accès ouvert internes aux rapports de cet ordre qualifiés de marchés. De plus, puisqu'il s'agit d'un groupement humain, l'entreprise est dotée d'une organisation comprenant nécessairement plusieurs individus.
- 123 Il va de soi que ce n'est pas un pur concept, mais la façon de concevoir une entité observable, une notion particulière en permettant de lever le flou et le vague qui la caractérise. De quelle notion s'agit-il ? Si on se réfère aux emplois courants du terme, certains doivent être éliminés. Il est courant de considérer qu'une entreprise est « le résultat de l'action de quelqu'un qui entreprend et que l'on appelle alors un entrepreneur ». Cette notion ne convient pas parce qu'elle exclut qu'un groupement intermédiaire d'ordre économique ait pu être créé à l'initiative du petit nombre (exemples : les coopératives et les mutuelles) ou même du grand nombre (exemple : certaines sociétés anonymes). Il en va de même pour toute notion délimitée par le regroupement d'entités dont le statut juridique stipule qu'elles sont « à but lucratif », que ce soit seulement le regroupement de tous les statuts que peut prendre une société commerciale ou celui qui consiste à ajouter au précédent le statut d'entreprise individuelle, puisqu'une activité d'ordre économique n'est pas nécessairement une activité à but lucratif. En principe, la notion qui a été retenue au point de départ du chapitre du tome 1 consacré aux théories de l'entreprise, celle selon laquelle l'entité observable à laquelle s'attachaient ces diverses théories était « une unité élémentaire de production pour la vente détachée de la famille », devrait convenir puisqu'elle n'est pas spécifique à telle ou telle théorie. On constate sans difficulté que notre concept comprend (au double sens de « contient » et de « permet de concevoir ») cette notion en ce qui concerne « unité », « élémentaire », « production pour la vente » et « détachée de la famille ».
- L'unité en question est une unité institutionnelle, constituée comme telle à l'échelle de la société (le groupement humain global dans lequel elle trouve place).
 - Cette unité institutionnelle est élémentaire, parce qu'elle ne comprend pas une entité de production pour la vente qui aurait ce statut d'unité instituée (toutes les décompositions de l'entreprise qui peuvent être faites, notamment celle entre diverses unités de production homogène, sont strictement analytiques).
 - Dire qu'il s'agit d'une unité de production pour la vente signifie qu'elle est le cadre d'une production qui est destinée à être vendue. Telle est sa finalité. Cette dernière n'est donc pas d'être lucrative, au sens de « vendre ce qui est produit plus cher que ce que coûte en argent sa réalisation en dégageant alors un profit ».

- Son détachement vis-à-vis de la famille signifie que cette unité n'est pas d'ordre domestique. Elle est instituée à l'échelle sociétale en tant qu'organisation d'ordre économique. Ce détachement met nécessairement en jeu le Droit. Il n'est pas seulement d'ordre analytique.

124 Par contre, deux problèmes portant sur le contenu se manifestent à propos de cette correspondance entre la notion et le concept. Le premier : nous avons vu que les groupements intermédiaires d'ordre économique à accès fermé comprennent les unités institutionnelles spécialisées dans les fonctions d'intermédiation propres aux trois rapports d'ordre économique – le commerce de biens et services, la fourniture de personnel salarié et l'intermédiation financière – alors que la conceptualisation qui a été faite de la « production pour la vente » conduit à retenir qu'elles ne produisent pas. Autrement dit, la définition conceptuelle retenue conduit à dire qu'il existe, à côté des entreprises de production pour la vente, des entreprises commerciales, des entreprises d'intérim et des entreprises financières, alors que la délimitation empirique qui est constitutive de la notion limite le monde des entreprises à la première catégorie. On touche ici à une question récurrente en science économique : doit-on attribuer une production à ces autres entreprises ? La solution à ce problème ne peut être trouvée dans cette direction, sauf à dénaturer le concept de production. On doit partir du constat que ces fonctions n'existent dans leurs formes modernes qu'en raison de la présence d'entreprises de production. En conséquence, le concept d'entreprise doit être d'abord élaboré pour une entreprise de production et ensuite étendu aux autres sortes d'entreprise⁸⁹. On lève ainsi une bonne partie du flou et du vague de la notion de départ. Reste le second problème : notre concept impose de ne pas considérer comme une entreprise toute unité institutionnelle d'ordre économique qui n'est pas un groupement humain intermédiaire, c'est-à-dire une unité ne comprenant qu'un seul individu humain (une unité se réduisant à une seule personne physique, au sens juridique du terme), alors que la délimitation constitutive de la notion prise en compte ne comprend pas cette exclusion. Ces personnes qui produisent pour vendre sont avant tout des artisans et des professions libérales. Réalisée sans division des tâches, cette production relève bien d'une activité d'ordre économique puisqu'elle est vendue et que la signification donnée à cette activité par celui qui l'exerce ne peut pas ne pas citer le revenu en argent qu'il retire de cette activité. Ces personnes participent, comme les entreprises, à la création de la richesse d'ordre économique. Il ne s'agit plus d'extension, comme avec les entreprises commerciales, d'intérim ou financières, mais de places particulières délimitées dans le cadre du seul rapport commercial. On revient sur cette extension et ces places particulières à la fin de cette section.

125 La clarification essentielle qui est apportée par le concept proposé tient à la mobilisation du concept préalable de groupement intermédiaire à accès fermé. Lorsqu'on s'en tient à l'unité institutionnelle, on voit l'entreprise comme une personne, au sens juridique du terme, soit une personne physique en identifiant l'entreprise individuelle (qui n'est pas le plus souvent unipersonnelle) à l'entrepreneur, soit une personne morale en réduisant l'entreprise à la société commerciale. Et l'on considère alors l'entreprise comme une entité que l'on peut acheter ou vendre : celui ou ceux qui la mettent en vente est l'entrepreneur individuel (au sens juridique) ou les actionnaires de la société commerciale, dont il est dit qu'ils en seraient les propriétaires. Or, nous avons vu qu'un groupement intermédiaire moderne d'accès fermé était une **entité duale** couplant une **place** délimitée par un ou plusieurs rapports sociotechniques sociétaux (ou publics, si l'on préfère) et une **organisation** occupant cette place.

S'agissant de l'entreprise, les rapports qui délimitent la place sont les trois rapports d'ordre économique qui viennent d'être définis (et pas seulement l'un d'entre eux) et cette place est alors dessinée **en creux**. Les différents statuts juridiques ne sont que diverses façons de façonner tel ou tel aspect de cette place (jamais toute la place). Telle est la raison de fond pour laquelle l'entrée par les statuts juridiques est vouée à l'échec pour comprendre l'entreprise. L'organisation occupe cette place. Sans cette occupation, cette place n'a pas d'existence (c'est en ce sens que l'on doit comprendre la proposition selon laquelle l'entreprise est une entité duale, et non dualiste). L'entreprise est un groupement intermédiaire d'ordre économique au titre de la place occupée par l'organisation ; la comptabilité de l'entreprise et son capital sont des attributs de cette dernière. Par contre, le patrimoine de l'entreprise est un attribut de la composante « organisation » et celle-ci n'est pas d'ordre économique. Mais comme elle n'existe pas sans occuper la place, sa caractérisation comme organisation intermédiaire particulière tient à cette inclusion – c'est parce qu'elle est d'ordre économique que l'organisation est telle qu'on l'observe et qu'elle est gérée de telle façon. Comme convenu, l'entité « entreprise » qu'il s'agit d'abord de comprendre est celle pour laquelle l'organisation est une organisation productive. Ses deux composantes sont donc **l'entreprise comme place** et **l'entreprise comme organisation productive**. Elles sont analytiquement distinguables. C'est par la première de ces deux composantes qu'il faut commencer puisque la seconde est contrainte par la première.

L'entreprise comme place construite en creux par les rapports d'ordre économique dans l'espace public

- 126 Un constat paradoxal s'impose d'entrée de jeu : l'entreprise est une entité dont tout le monde parle, alors qu'elle est comme telle absente des textes qui instituent la société moderne, y compris ceux qui énoncent le Droit social (ou Droit du travail). Ce constat est celui que font notamment Blanche Segrestin et Armand Hatchuel lorsqu'ils nous disent, en prenant en compte le cas français, que « le droit continue d'ignorer l'entreprise⁹⁰ ». La place qu'est à même d'occuper cette dernière dans l'espace public et que construisent les rapports sociotechniques d'ordre économique ne l'est donc pas en plein, au même titre que celle de vendeur (ou d'acheteur) par le rapport commercial, celle d'employeur (ou de salarié) par le rapport salarial ou encore celle d'emprunteur (ou de prêteur) par le rapport financier. Elle est construite **en creux**. Il convient de lever ce paradoxe en expliquant ce silence du Droit avant de traiter de cette place.

Pour nos auteurs, le silence du Droit sur l'entreprise a une explication simple :

Elle tient au code du commerce. Si l'entreprise a besoin de règles, le code du commerce y pourvoit. L'introduction de la « législation industrielle » a en effet laissé parfaitement intact le *code du commerce*. Celui-ci est resté, malgré la révolution que représente la naissance de l'entreprise moderne, la référence pour la réglementation industrielle [...]. Ainsi, le droit ne consacre jamais la notion d'intérêt de l'entreprise. Mais pour cause, la notion d'intérêt social existe déjà dans le code du commerce. C'est l'intérêt de la personne morale qu'est la société, c'est-à-dire l'intérêt supérieur de la société par rapport aux intérêts des associés. La société n'est certes pas l'entreprise, mais dans la mesure où la volonté et les aspirations d'une personne morale sont par nature bien insondables, le concept d'intérêt social permet sans trop de mal de couvrir celui de l'entreprise. Le statut du chef d'entreprise n'est pas précisé ? Les statuts d'une société commerciale prévoient déjà la nomination d'un directeur général. Si le droit ignore l'entreprise, c'est qu'il peut fonctionner avec le contrat de société. Et paradoxalement, alors que les entreprises

rompent avec l'ordre marchand, les sociétés commerciales vont devenir le dispositif juridique central de leur organisation⁹¹.

127 Il n'y a rien à redire à cette explication en tant qu'elle porte sur un aspect tout à fait important⁹². Mais il y a lieu de la préciser et de la compléter en prenant en compte les rapports d'ordre économique. Nous avons vu que ces rapports instituent dans l'espace public les places de producteur-vendeur, d'employeur et d'emprunteur. Ces trois places sont toutes les trois indispensables à l'existence de l'entreprise dès lors que celle-ci est séparée de la famille. En effet, il s'avère que :

- une entreprise se distingue d'une administration ou d'un ménage parce qu'elle vend sa production ;
- ceux qui s'y activent sont pour une part au moins des salariés, puisque la production n'est pas réalisée seulement par le chef d'entreprise ou les administrateurs (d'une société), quand bien même certains des salariés ne sont pas des salariés ordinaires, qu'il s'agisse des « mandataires » choisis par les administrateurs (cas d'une société) ou des coopérateurs⁹³ (cas d'une coopérative de production) ;
- l'argent nécessaire à l'achat des équipements fixes et au financement du fonds de roulement doit être nécessairement emprunté, tout ou partie de cette somme étant apportée au départ par le chef d'entreprise, les actionnaires ou les coopérateurs.

128 Mais la simple réunion de ces trois places ne fait pas une place instituée en plein. Cette réunion ne fait que construire une place en creux. Autrement dit, cette réunion n'est pas instituée, tout particulièrement par des règles de Droit. Telle est la raison qu'il y a lieu de donner, en fin de compte, au silence du Droit sur l'entreprise. Ce silence est plus précisément celui du Droit sur la place faite à l'entreprise dans l'espace public, que celle-ci ait vu le jour par l'initiative individuelle d'un chef d'entreprise, par la réunion de personnes qui ont constitué une société commerciale (au sens du code du commerce) pour qu'une production pour la vente soit organisée dans ce cadre ou par celle de coopérateurs ou de participants à la création d'une SCOP. Cette précision est essentielle à apporter parce que l'entreprise comme place ne se réduit pas à sa codification juridique lui donnant droit de cité dans l'espace public, c'est-à-dire au statut juridique de l'entreprise. Chaque statut met en jeu un ou plusieurs aspects d'un ou plusieurs des trois rapports, jamais tous les aspects de tous les rapports. Ainsi, nous verrons dans la partie suivante que les statuts qui ont vu le jour en première modernité (et même avant sous des formes primitives au sein même de la société traditionnelle), aussi bien le statut « entreprise individuelle » que le méta-statut « société de capitaux » (personne morale), ne mettent pas en jeu le rapport salarial, bien que l'entreprise comme place ayant l'un ou l'autre de ces statuts emploie le plus souvent des salariés, tandis que certains statuts se présentent comme des exceptions au regard de la place telle qu'elle est normalement dessinée. La personne juridique (physique ou morale) est celle qui établit les transactions publiques avec d'autres entités, que ces transactions soient salariales, commerciales ou financières. Lorsqu'on considère l'entreprise comme place, l'apport d'argent fait par le patron d'une entreprise, ayant le statut d'entreprise individuelle, à son entreprise doit être considéré comme une transaction financière entre cette unité d'ordre économique et lui-même ou sa famille en tant qu'unité d'ordre domestique. Quant à la mise à disposition à l'unité d'ordre domestique de produits de l'entreprise pour sa consommation finale, elle doit être considérée comme étant passée par une transaction commerciale. La comptabilité qui enregistre toutes ces transactions (y compris ces quasi-transactions) est celle de l'entreprise comme place. Comme telle, l'entreprise comme place est une entité qui doit disposer d'un capital. Elle

est nécessairement endettée. Ce capital est de l'argent transformé en capital productif, puisqu'il sert à l'acquisition des droits de disposition des ressources techniques de production (fixes et circulantes) et des droits de disposition de sujets-salariés. Il sera précisé dans la partie suivante comment ce capital tourne dans l'entreprise. Ainsi l'entreprise comme place est le cadre d'une accumulation de capital. Une partie de ce capital doit être acquise à l'entreprise de façon permanente. Il ne peut donc provenir seulement de prêts à durée limitée dans le temps. Cette partie procède nécessairement, au moins au départ, d'un ou plusieurs prêts sans limitation de durée et sans garantie de rémunération, type de prêt qu'il est convenu d'appeler un apport. Pour la société moderne en général, on ne peut rien dire de précis concernant la façon dont cette exigence est instituée puisque cela dépend des formes d'institution des rapports d'ordre économique et que ces formes changent d'un modèle de société moderne à l'autre.

L'entreprise comme organisation productive

- 129 En tant que composante d'un groupement humain fermé, l'entreprise comme organisation est un collectif, une collectivité délimitée de personnes physiques. Ces dernières s'y activent. N'importe quel individu de la société moderne (groupement humain global) qui comprend cette collectivité particulière ne peut en devenir membre de sa seule initiative. La qualité de membre s'acquiert par l'établissement d'une transaction faisant intervenir l'une ou l'autre des trois places sociales dont le regroupement délimite la place occupée par l'entreprise comme organisation. On retrouve ainsi la proposition selon laquelle l'entreprise comme organisation n'existe pas sans l'entreprise comme place (le caractère dual de l'entreprise). Il se peut d'ailleurs que certains membres aient une double qualité (exemple : le coopérateur d'une SCOP est tout à la fois prêteur et salarié). Pour autant, toutes les entités qui établissent une transaction avec l'entreprise comme place ne sont pas des membres de l'entreprise comme organisation. Par définition, celles qui établissent une transaction salariale et qui sont des personnes physiques, deviennent des membres de l'entreprise comme organisation. Par contre, ce n'est pas le cas pour celles qui établissent une transaction commerciale⁹⁴. Pour les transactions financières, cela dépend de la nature du prêt (au sens large, y compris apport) : le patron d'une « entreprise individuelle » ou d'une « société » en fait partie puisqu'il y travaille, tandis que les actionnaires d'une « société » dirigée par un manager n'en font pas partie.
- 130 Indépendamment des formes particulières d'institution des rapports d'ordre économique qui constituent l'entreprise comme place, cette dernière ne détermine aucune forme particulière pour l'entreprise comme organisation productive. Toutes les formes délimitées par la formule générale d'une organisation intermédiaire moderne sont *a priori* envisageables. Cette organisation relève de façon dominante de la Hiérarchie, du Marché ou de l'Auto-organisation. Bien plus, au même titre que « ce n'est pas l'habit qui fait le moine », ce n'est pas le statut juridique retenu pour occuper cette place construite en creux qui détermine la forme de l'organisation. Ainsi, l'organisation d'une SCOP peut relever principalement de la Hiérarchie, et non de l'Auto organisation et celle d'une entreprise créée à l'initiative d'un chef d'entreprise qui en est le patron ou celle d'une société commerciale (au sens juridique) peut relever de l'Auto organisation et non de la Hiérarchie ou du Marché. Mais cela n'exclut pas des affinités.

- 131 L'entreprise comme organisation est le cadre d'une coopération de ses membres à la réalisation des articles produits par l'entreprise. Les ressources mobilisées pour assurer cette coopération sont en premier lieu les ressources patrimoniales de l'entreprise, ce patrimoine se composant de ressources techniques et de ressources sociales. La question cruciale concernant l'existence d'une entreprise est donc celle de la constitution initiale et de la reproduction dans le temps de son patrimoine propre. La forme classique de constitution de ce patrimoine observée dans l'histoire est l'apport d'une **formule productive** par un entrepreneur, qui apporte aussi tout ou partie du capital (en argent) nécessaire. Son statut de chef d'entreprise (patron) est justifié par cet apport tout autant que par l'apport d'argent. Il peut pratiquer en interne une autorité hiérarchique, une direction ou le marchandage avec les autres membres de l'organisation qui sont les salariés qu'il a embauchés. Cette formule productive est constituée par des connaissances spécifiques, en ce sens qu'elles ne font pas partie des connaissances publiques⁹⁵. Ces connaissances peuvent porter exclusivement sur le produit (sa conception et/ou les procédés de sa fabrication), exclusivement sur le processus de production de ce produit (la mise en œuvre sociotechnique des procédés de sa fabrication) ou sur les deux à la fois. Une formule productive n'est pas une fonction de production au sens de la théorie économique néoclassique standard. En effet, une formule productive est propre à l'entreprise tandis qu'une fonction de production est publique, puisqu'elle est à la disposition de tous les entrepreneurs potentiels (dans cette théorie, il est courant de dire que cette fonction « tombe du ciel »). Rien ne s'oppose toutefois à ce qu'une entreprise voit le jour sans reposer sur une formule productive personnalisée. Des connaissances publiques suffisent. Mais l'expérience acquise dans la mise en œuvre de ces connaissances donne lieu à la création de savoir-faire ayant un caractère idiosyncrasique. Leur accumulation est constitutive du patrimoine propre de l'entreprise. On retrouve alors la proposition centrale de la théorie évolutionniste de la firme selon laquelle la firme est un processeur de connaissances ou encore une entité « basée sur les ressources⁹⁶ ». Il y a toujours une création de connaissances dans l'entreprise. Celle-ci est collective.

La productivité comme attribut de l'entreprise comme organisation

- 132 La comptabilité générale d'une entreprise est, avec le capital en argent avancé dans l'entreprise, un attribut de l'entreprise comme place⁹⁷. Elle permet d'évaluer la valeur ajoutée, la profitabilité et la rentabilité de l'entreprise. Une entreprise est le cadre d'une création de revenus (distribués ou non) si elle réalise une valeur ajoutée positive, c'est-à-dire si la valeur de vente des droits de disposition des produits qu'elle réalise (aux prix de vente effectivement pratiqués) est supérieure à la valeur d'acquisition des droits de disposition des moyens techniques de production (aux prix d'achat effectifs de ces moyens⁹⁸). La « production pour la vente » de l'entreprise est profitable si cette valeur ajoutée (nette de consommation de capital fixe) est supérieure à la somme d'argent dépensée pour acquérir les droits de disposer des sujets-salariés⁹⁹. Cette différence est le profit d'entreprise (net du coût de consommation du capital fixe). On ne peut rien dire de son attribution sans avoir précisé quelle est la forme de l'entreprise comme place. Une entreprise est rentable lorsque la part du profit d'entreprise qui est attribué à la rémunération du capital avancé en argent est positive, le taux de rentabilité étant alors le rapport entre ce profit affecté à cette fin et le capital avancé.

- 133 Deux autres termes sont couramment utilisés pour parler des performances d'une entreprise, ceux de productivité et de compétitivité. Il existe, en pratique, de nombreux indicateurs pour chacune de ces catégories. Chacun est une notion qui peut être effectivement quantifiée, tout en étant choisies en se référant plus ou moins explicitement à une vision ou théorie de l'entreprise¹⁰⁰. On s'en tient ici aux concepts de productivité et de compétitivité qui découlent de la vision de l'entreprise qui vient d'être construite. La productivité d'une entreprise est, avec le patrimoine sur laquelle elle repose, un attribut de l'entreprise comme organisation productive. Par contre, la compétitivité est un attribut de l'entité duale.
- 134 La **productivité** est une efficience collective qui est à la fois d'ordre économique et fractale. En tant qu'efficience collective, il s'agit du rapport entre ce qui a été produit et ce qui a été mobilisé comme moyens pour obtenir cette production. C'est une catégorie d'ordre économique parce que « ce qui est produit » et « ce qui est mobilisé pour obtenir cette production » sont des grandeurs économiques (des montants monétaires). Elles sont évaluées à l'aide de prix (au sens large). Pour « ce qui a été produit » (le numérateur), ces prix sont les prix de cession à ses clients des droits de disposition des produits qu'elle réalise et pour « ce qui a été mobilisé », les prix payés pour acquérir les droits de disposer de tous les moyens mobilisés, c'est-à-dire les prix d'achat des objets techniques de production fixes et circulants, les taux de salaires versés pour acquérir les droits de disposition des sujets que sont les salariés et les taux de rémunération (ou d'intérêt au sens large) pour l'acquisition des droits de disposition du capital en argent avancé dans l'entreprise. Ces prix ne sont pas propres à l'entreprise. Ce sont des prix « normaux ». Ils sont définis à l'échelle de chaque branche d'activité délimitée par un type de produit (un produit-poste, voir *supra*). Comme cela sera précisé dans la suite (Partie IV), chaque branche d'activité est une entité homogène en termes de qualification des produits et des emplois ; elle relève d'un seul monde de production. Ainsi, ces prix tiennent compte de la hiérarchisation de la qualité technique des produits et des emplois qui a cours dans cette branche. Les branches concernées sont celles dans lesquelles l'activité productive de l'entreprise s'inscrit. La raison pour laquelle la productivité, ainsi définie, est un attribut de l'entreprise comme organisation productive tient au fait que l'on retient de tels prix « normaux¹⁰¹ » et non les prix effectivement convenus dans les transactions établies par l'entreprise comme place. Il s'agit d'ailleurs d'une catégorie indiciaire. Pour l'ensemble de la branche, cet indicateur est, par définition des prix « normaux », de niveau un¹⁰². Une entreprise plus productive que la moyenne dans une branche a une productivité supérieure à l'unité (et inversement). Enfin, cette catégorie est fractale. Cela signifie qu'elle ne peut être pensée (et *a fortiori* calculée) comme la somme d'apports attribuables soit aux différents postes de production, soit aux diverses catégories de moyens mobilisés (pour simplifier, les moyens de production et le travail des membres de l'organisation productive¹⁰³). La seule décomposition/recomposition qui est possible pour une entreprise (comme organisation productive) est celle qui tient au cas où l'entreprise est à activités multiples, c'est-à-dire lorsqu'elle s'inscrit dans plusieurs branches d'activité ; à chacune de ces branches est associée une unité de production homogène, partition analytique de l'entreprise dont l'existence peut se matérialiser dans un seul site de production ou dans plusieurs unités géographiquement situées en des lieux différents ; une productivité est associée à chacune de ces unités et la productivité de l'entreprise est la somme de ces productivités¹⁰⁴. Aux niveaux inférieurs (site, atelier, poste de travail), on ne peut faire état que de **rendements techniques particuliers** (exemples : le nombre

de mètre linéaire de tissu qui peut être normalement réalisé par tel type de métier à tisser ou celui que réalise telle ouvrière sur tel métier). Comme les prix de vente « normaux » qui sont retenus pour évaluer « ce qui est produit » tiennent compte de la qualité des produits-articles réalisés par l'entreprise au regard de la convention de qualité instituée, cette qualité est un déterminant essentiel de la productivité.

La compétitivité comme attribut de l'entreprise comme entité duale

- 135 La **compétitivité** est encore une efficience collective d'ordre économique, mais c'est un attribut de l'entreprise comme entité duale parce qu'elle met en jeu les prix effectifs auxquels l'entreprise acquiert les droits de disposition des moyens mobilisés. Ces prix sont ceux qui sont déterminés dans le cadre des transactions qui permettent à l'entreprise comme place de disposer des moyens en question. Il s'agit de la productivité corrigée de l'écart entre les prix effectifs et les prix « normaux » retenus dans l'évaluation du dénominateur du ratio de productivité. Comme cette dernière, il s'agit d'une grandeur indiciaire propre à chaque unité de production homogène dont se compose l'entreprise lorsqu'elle est à activités multiples, la compétitivité moyenne dans une branche étant de niveau un (ou cent). Une compétitivité supérieure à un (ou cent) signifie que l'entreprise est plus compétitive que la moyenne (dans la branche considérée). Ainsi une entreprise qui, dans une branche donnée, est plus productive que ses concurrentes et qui achète (ou rémunère) les moyens qu'elle mobilise à des prix normaux sera plus compétitive. Mais si elle achète plus cher les ressources techniques qu'elle consomme, paye plus cher ses salariés (charges sociales assises sur les salaires comprises), supporte des impôts plus élevés ou emprunte le capital en argent avancé à un taux d'intérêt plus élevé, son avantage de productivité ne se traduit pas par un avantage de compétitivité équivalent. D'ailleurs, si les prix considérés sont nettement plus élevés, cet avantage peut se transformer en désavantage de compétitivité (exemple : tant que les entreprises implantées en Chine avaient une productivité faible au regard de celle des entreprises implantées aux États-Unis, en Europe ou au Japon, ces dernières étaient plus compétitives que les premières, bien qu'elles versent des rémunérations salariales beaucoup plus élevées ; mais, à partir du moment où les premières ont réussi à augmenter fortement leur productivité sans que les rémunérations salariales suivent, elles sont devenues nettement plus compétitives que les secondes, la Chine devenant ainsi « l'usine du monde »). On ne doit donc pas confondre la compétitivité d'une entreprise avec sa productivité.

De l'entreprise de production aux autres unités institutionnelles d'ordre économique

- 136 Nous avons vu que l'entreprise de production qui vient d'être analysée n'était pas la seule unité institutionnelle d'ordre économique. Parmi les unités qui ne relèvent pas de cette catégorie, il y a lieu de distinguer, d'une part, celles auxquelles on peut étendre cette analyse en retenant que ce sont aussi des entreprises et, d'autre part, celles pour lesquelles cette extension n'est pas envisageable parce qu'elles ne sont pas dotées d'une organisation. Les premières sont des entités duales. Pas les secondes.

Les unités institutionnelles assurant une fonction d'intermédiaire en matière commerciale, salariale et financière

- 137 On ne doit pas confondre une entreprise qui assure une fonction d'intermédiation avec une entreprise qui vend un service de conseil à une autre entreprise en matière commerciale, salariale ou financière, puisqu'une telle entreprise est une entreprise de production. Certes, il arrive souvent qu'une entreprise financière vende des services (exemple : tenue de compte, conseil en matière de placement comme de rachat d'une entreprise de production ou de rapprochement entre entreprises de production), mais on s'intéresse ici à sa fonction d'intermédiaire financier. La distinction qui a été faite, pour les entreprises qui produisent pour vendre, entre la place construite en creux par les rapports sociaux d'ordre économique et l'entreprise comme organisation intermédiaire, se transpose à ces entreprises qui assurent une fonction d'intermédiaire. S'agissant de la place occupée par chacune d'elles, elle est dessinée en creux par le rapport commercial pour l'entreprise commerciale, par le rapport salarial pour l'entreprise d'intérim et par le rapport financier pour l'entreprise financière. Quant à l'organisation occupée par cette place, il s'agit d'une organisation qui a certes des caractéristiques spécifiques tenant au fait que la fonction assurée n'est pas la même pour chacun des trois types en question (notamment la nature du patrimoine n'est pas la même), mais dont la forme (le positionnement dans la formule de l'organisation de tout groupement intermédiaire moderne dont les pôles sont la Hiérarchie, le Marché et l'Auto-organisation) n'est pas déterminée par cette fonction, puisqu'elle tient aux valeurs qui président à l'institution des règles internes. Ces autres entreprises, bien qu'elles ne produisent pas, participent à la création de la richesse d'ordre économique parce que ce sont des unités institutionnelles d'ordre économiques. L'activité d'intermédiation, qu'elles assurent en étant engagées dans la réalisation de cette activité (une entreprise commerciale achète, une agence d'intérim embauche, une entreprise financière emprunte), donne lieu à la formation d'une marge brute (commerciale, salariale ou financière) qui est l'équivalent de la production d'une entreprise de production¹⁰⁵. Déduction faite des coûts supportés pour acquérir les ressources techniques consommées dans la réalisation de cette activité, chacune de ces entreprises réalise une valeur ajoutée. Le profit d'entreprise est alors, comme pour une entreprise de production, ce qui reste de la valeur ajoutée après déduction des rémunérations versées aux salariés. En termes comptables, ce profit se présente comme un solde. Mais il est tout à fait possible que la direction de l'entreprise se fixe un objectif en matière de profit d'entreprise et parvienne à cet objectif en ajustant à cette fin la masse salariale (*via* les rémunérations salariales ou le niveau de l'emploi) ou les prix de vente, la masse salarial ou le prix de vente devant être alors envisagé comme le « solde » : la comptabilité est une chose, le processus de régulation (ajustements réciproques) qui a conduit aux montants qu'elle enregistre en est une autre. Nous verrons que ce processus de régulation dépend essentiellement des formes d'institution des rapports d'ordre économique et que l'on ne peut être en présence d'un régime de régulation que si ces formes sont cohérentes entre elles.

Les unités institutionnelles d'ordre économique sans organisation

- 138 À la différence des précédentes, les unités institutionnelles d'ordre économique sans organisation, type qui regroupe, pour l'essentiel, les artisans et les membres de professions libérales exerçant seuls, ne sont pas des entreprises, mais ce sont des unités

de production. Ce ne sont pas seulement des survivances en modernité d'unités de la société traditionnelle. Comme les précédentes, elles sont détachées de la famille. Elles occupent une place qui est dessinée en creux, en amont de la différenciation des statuts juridiques, par les formes d'institution des rapports d'ordre économique. En tant que places modernes, on ne peut s'en tenir à l'idée que seul le rapport commercial est concerné. Certes, il est le seul à l'être directement, puisque ces unités n'emploient pas de salariés et que, si elles ont besoin comme toute unité de production d'une avance d'argent pour acheter certains des moyens techniques de production avant d'avoir retiré de l'argent de la vente des produits, cette avance n'implique pas nécessairement l'établissement d'une transaction financière en bonne et due forme, la somme d'argent en question étant apportée par la personne qui exerce l'activité (on a parlé à ce propos de quasi-transaction financière). De plus, à la différence de ce qu'il en est pour une entreprise individuelle (au sens juridique du terme) employant des salariés, cette somme n'est pas du capital parce qu'il n'y a pas d'avance d'argent à faire pour payer des salaires avant la vente et, par conséquent, pas de profit. La valeur ajoutée de l'unité est le revenu de la personne qui s'active, après déduction s'il y a lieu d'impôts indirects. Ce revenu n'est pas une rémunération salariale. Il n'est disponible qu'après la vente et il découle directement du (ou des) prix de vente du (des) produit(s). Il n'en reste pas moins que les personnes concernées exercent leur capacité à s'activer de façon indépendante en disposant d'une qualification technique et sont, comme telles, comparables à des salariés. Comme pour un salarié, leur revenu est une « rémunération du travail » ; celle-ci est comparable à une rémunération salariale. Les règles qui président à la constitution de la place et à la formation de ce revenu prennent en compte cette comparaison. Le rapport salarial participe donc indirectement à cette constitution. Il l'encadre.

Pour conclure sur l'entreprise

- 139 En résumé, l'entreprise est une entité duale d'ordre économique proprement moderne. Comme telle, son existence tient à la fois à la disposition d'un patrimoine et à l'avance d'un capital en argent. Une partie de ce capital doit être avancée sans limitation de durée et sans rémunération garantie. Elle est qualifiée de capital propre de l'entreprise. Toute entreprise réalise un revenu ou un profit. La rémunération de ce capital propre dépend de ce dernier.
- 140 Marx distingue à juste titre le capital industriel, le capital commercial et le capital financier, en constatant que l'accumulation de capital commercial et financier a précédé celle de capital industriel. Dans la vision de la société moderne qui a été construite dans cette partie, le capital industriel est celui qui est accumulé dans les entreprises de production. Ce qui est « industriel » s'oppose alors à ce qui est « artisanal ». Une production artisanale est une production pour laquelle la conception des produits n'est pas séparée de leur fabrication, Une production industrielle est le cadre d'une division des tâches dont l'aspect principal est une telle séparation. Les entreprises de production, en tant qu'entreprises industrielles (en ce sens), se situent aussi bien dans l'agriculture et les services que dans l'industrie (proprement dite). La raison pour laquelle le même terme est employé tient au fait que cette séparation a d'abord été introduite dans l'industrie stricto sensu, puis dans l'agriculture et les services. Le capital commercial est celui qui est accumulé dans les entreprises commerciales et le capital financier, celui qui l'est dans les entreprises financières. Les

unités institutionnelles de production d'ordre économique unipersonnelles ne sont pas des entreprises, parce qu'elles n'en ont pas les attributs (patrimoine, profit et capital).

- 141 On ne peut pas parler d'un intérêt de l'entreprise puisqu'une collectivité n'est pas une communauté. Tous ses membres n'ont pas le même intérêt et tous n'ont pas le pouvoir de contrôler l'instance qui assure la gestion de l'entreprise. Cela dépend de la façon dont est instituée en creux l'entreprise comme place. À ce titre, l'entreprise capitaliste n'est qu'une sorte particulière d'entreprise. Cette sorte est analysée dans la partie V suivante portant sur le modèle de société moderne qualifié de première modernité, modèle dans lequel cette sorte d'entreprise est dominante. L'objet principal de cette analyse sera d'expliquer pourquoi elle y est dominante. Dans la partie VI portant sur les mondes virtuels de seconde modernité, on se demandera si cette sorte y a encore sa place.

NOTES

1. Il en va d'ailleurs de même pour le politique. En effet, la proposition défendue dans cet ouvrage à ce sujet ne peut être perçue que comme iconoclaste par les politistes puisqu'elle consiste à dire que l'objet de la science politique n'est ni le pouvoir (délimitation formelle) ni l'État (délimitation substantielle, en considérant alors le chef de tribu comme en étant une forme primitive).

2. On comprend ainsi pourquoi ce sujet soit avant tout abordé par des sociologues ou des anthropologues, et non par des économistes. À s'en tenir aux auteurs récents qui osent s'aventurer sur ce terrain dangereux, Alain Caillé est l'un des principaux contributeurs. En se préoccupant de savoir en quoi consiste ou pourrait consister l'économie solidaire, celui-ci nous dit : « Encore faudrait-il savoir ce qu'est l'économie tout court. Qu'est ce qui est « économique » ? Or, nul ne l'ignore, sur ce point il n'existe aucun accord et, disons-le sans fard, aucune définition satisfaisante malgré des siècles de discussion et deux ou trois dizaines de définitions » (Caillé, 2003, p. 219-220). La réponse qu'il propose à cette question dans la suite de cet article repose, comme celle qui est réexposée dans ce qui suit, sur le travail de Karl Polanyi. Mais il ne procède pas à la critique qui a été faite ici de ce travail (voir Tome 1, Partie II, Chapitre 5). Il conserve pour l'essentiel la définition de l'économie « en général » que cet auteur retient parce qu'il conserve l'idée que la répartition, la réciprocité et l'échange sont des principes attachés à l'économie. D'ailleurs, à la différence de ce qui est retenu dans cet ouvrage, cela le conduit logiquement à associer le monétaire-marchand à l'échange.

3. Si cette porte d'entrée avait été retenue, l'un des points essentiels à traiter aurait été de mettre en évidence les limites de la délimitation de l'économie (moderne) par le marché, solution qui consiste à faire disparaître la monnaie derrière le marché, comme si ce n'en était qu'un adjuvant. Ce procédé montre ses limites lorsqu'on passe de l'équilibre général à l'équilibre partiel (De Vroey, 1999). Il a tout d'un subterfuge puisqu'il est alors nécessaire de réintroduire, de fait, la monnaie en faisant l'hypothèse d'une absence d'effet de richesse, c'est-à-dire en passant de l'utilité à une « valeur équivalente en monnaie » ou « indice de valeur » (Milgrom et Roberts, 1997, p. 49). C'est cet indice qui est pris en compte dans tout calcul de maximisation relatif à toute décision partielle. Ce calcul utilise le langage de la monnaie.

4. On a vu qu'il s'agit du sous-titre donné par Karl Polanyi à son ouvrage déjà cité, *La subsistance de l'homme*.
5. Le point de savoir si cette proposition peut être, ou non, étendue aux occupations de la *vita contemplativa* (contempler, penser) est laissé ici dans un angle mort.
6. Les guillemets entourant « produire » sont justifiés par le fait que l'expression que j'utilise « produire pour eux » est celle qui est couramment utilisée, sans s'accorder au propos qui suit.
7. Donc, de ne pas utiliser le terme « produire » dans la phrase précédente, en s'en tenant au verbe « réaliser ».
8. À commencer par Franz Boas, Bronislaw Malinowski et Richard Thurnwald – voir Polanyi (2011).
9. Polanyi, 2011, p. 105.
10. Notamment, David Graeber.
11. Il est mis en évidence, dans la partie suivante, en traitant de l'histoire des instruments monétaires, que l'institution d'un instrument servant seulement d'étalon (la tête de bétail, telle quantité de blé ou d'une autre denrée, une fille-esclave, etc.) n'est pas encore l'institution d'une monnaie. Ainsi, ce qui est comptabilisé au titre des activités réalisées dans un temple sumérien sous la forme de crédits et débits des participants à la vie du temple, comptes figurant sur les tablettes que les archéologues ont retrouvé et dont ils nous disent qu'elles étaient « détruites » à échéances plus ou moins éloignées (annulation du solde de ceux pour lesquels il s'agissait d'une dette, dont la contrepartie était l'annulation du solde de ceux pour lesquels il s'agissait d'une créance), ne peut être qualifié d'économie. D'ailleurs, ces créances et ces dettes procèdent de relations **verticales** entre les hauts dignitaires qui gèrent le temple et les participants aux activités qui s'y réalisent, relations qui relèvent de la répartition. L'absence de monnaie, servant à régler les dettes, permet de comprendre que les comptes en question ne puissent être apurés.
12. Quelques denrées font exception, parce qu'elles viennent de l'extérieur, à commencer par le sel dans la société féodale.
13. Voir notamment l'ouvrage de Christophe Pébarthe, *Monnaie et marché à Athènes à l'époque classique*, Belin, Paris, 2008.
14. Aristote, 2008, p. 36, je souligne.
15. *Ibid.*, p. 47.
16. *Ibid.*, p. 31. Aristote ajoute qu'il s'oppose alors à Solon qui, dans l'un de ses poèmes, dit : « Pour la richesse, aucun terme n'a été donné aux hommes ».
17. En revenant sur cette question dans la suite, il sera précisé que, dans la société traditionnelle, la question du juste prix est posée en termes de justice commutative (de justice entre le producteur et l'utilisateur, sans l'intermédiaire d'un marchand) et non pas de justice distributive. En ce sens, la relation compte : la dimension proprement marchande de l'échange (ce à quoi se réduit la transaction moderne, c'est-à-dire, pour chaque partie, à une activité relationnelle à finalité externe consistant à transférer un droit de disposition) n'est pas la seule dimension qui compte. La relation, en tant que ce n'est pas seulement un échange marchand, est aussi pour chacune des parties une activité relationnelle à finalité interne. Il faut même aller jusqu'à dire que la relation marchande n'est autorisée que parce qu'elle n'est pas que ceci ou d'abord ceci. Elle est encadrée dans la relation comme couplage d'activités relationnelles relevant de ce qu'Alain Caillé appelle la socialité primaire (relation de personne à personne) et non de la socialité secondaire abstraite (relation de fonction à fonction – ici, de producteur à utilisateur) ou encore de ce qu'Anthony Giddens appelle l'intégration sociale (avec rencontre, au sens de Goffman) et non de la seule intégration systémique dont relève la transaction moderne.
18. La continuité de la pensée de Marx à ce sujet n'est pas discutable. En effet, dans la préface à la première édition du *Capital*, il nous dit que ce nouvel ouvrage « forme la suite d'un écrit publié en 1859 sous le titre de *Critique de l'économie politique* » (Marx, 1963, p. 547).

19. Ce nouveau sens est celui qui a présidé à la constitution en 2010, en France, de l'*Association française d'économie politique* (AFEP).

20. À noter que l'expression « économie de marché » n'est pas uniquement employée par les tenants de la délimitation formelle de l'économie (ex. : Polanyi emploie cette expression) et « économie capitaliste », seulement par ceux qui s'en remettent à la vision marxienne (ex. : des néoclassiques l'emploient parce que leur théorie fait une place éminente au Capital à côté du Travail).

21. Le lecteur est en droit de se demander si le fait de parler d'économie moderne (ou d'économie moderne), à propos de la notion construite par les comptes nationaux, ne consiste pas à tomber sous le coup de cette critique. Ce n'est pas le cas parce que cette expression veut dire « l'économie tel qu'il est observé dans une Nation moderne par les comptes nationaux » ; ce qui est ainsi désigné est une notion (empirique) ; le qualificatif « moderne » n'est porteur d'aucun contenu conceptuel particulier concernant cet objet, puisqu'il a trait uniquement à l'inscription historique de l'observation.

22. La comptabilité nationale est un cadre descriptif-empirique des opérations économiques qui ont lieu au sein d'une Nation et entre cette Nation et le Reste du Monde. Ces opérations sont conventionnellement délimitées comme étant celles qui consistent en des transferts de droits comptés en monnaie. Les opérations en question sont classées en opérations non financières – elles comprennent les opérations de production, les opérations de répartition de revenus, les opérations d'utilisation du revenu et les opérations en capital –, et en opérations financières. Toutes ces opérations interviennent entre des agents économiques qui appartiennent à divers secteurs (les sociétés non financières, les ménages, les administrations, les institutions financières, plus le Reste du Monde). Un *tableau économique d'ensemble* est ainsi établi : il retrace les opérations d'une année (ce sont des flux). Le champ des opérations à prendre effectivement en compte, comme la façon de les prendre en compte, a suscité des débats. Ex. : doit-on considérer la production des administrations publiques comme une opération économique, bien que cette production ne soit pas vendue ? Comment traiter les intérêts perçus par les institutions financières, comme la vente d'un service ou comme une opération de répartition de revenus ? etc. Ces débats ont été tranchés dans le système de comptabilité nationale de l'ONU, ainsi que dans le système européen (SECN) qui en est une adaptation particulière. Pour certaines des questions à résoudre ; c'est le pragmatisme qui l'a emporté (on ne prend pas en compte ce qu'on ne sait pas évaluer) ; cela a notamment conduit à exclure la production domestique sauf celle des jardins familiaux. Pour d'autres, le point de vue néoclassique l'a emporté sur le point de vue keynésien selon lequel on ne peut comptabiliser que des flux réels ; cela a tout particulièrement conduit à compter une production des administrations et une production des institutions financières. Il n'en reste pas moins que, pour la structure de base, c'est le point de vue keynésien qui a pesé le plus lourd ; sa principale implication a été de considérer les salaires comme une opération de répartition de revenus issue de la valeur ajoutée réalisée par les unités qui produisent et non comme un coût de production à mettre sur le même plan que la consommation de moyens de production. La conclusion qui s'impose est donc que la comptabilité nationale est une délimitation **empirique** de l'économie moderne, mais celle-ci est un compromis entre des points de vue différents concernant la bonne délimitation conceptuelle (voir sa critique *infra*).

23. La comptabilisation est faite « au droit constaté » et non pas « à la naissance du droit » ou seulement « au règlement ». Ainsi, la vente d'un produit d'une société non financière à un ménage est comptée au moment de la facturation (en ressources de la société et en emplois du ménage), et ultérieurement, lors du règlement de la facture, le transfert d'argent est enregistré.

24. Comme cela vaut aussi pour l'*oikonomia*, la proposition plus générale est que les marqueurs institutionnels de l'*oikonomia* et de l'ordre économique – l'*oikos* et la monnaie –, ont en commun quelque chose qui les rattache au registre économique. Pour l'*oikonomia* de la cité antique, l'*oikos*, en tant qu'ensemble d'éléments dont le maître a le droit de disposer, ne se réduit pas à des

ressources techniques, puisque cet ensemble contient des terres et des esclaves. Mais les unes et les autres sont institutionnellement traitées comme des ressources techniques.

25. Voir *supra*.

26. On laisse de côté l'économie sociale de Léon Walras et de ceux qui ont prolongé son analyse en ce sens, à commencer par Charles Gide.

27. Si l'on retient, non plus la délimitation substantielle de l'économie en général, mais sa délimitation formelle, les inégalités économiques sont les inégalités dans l'accès aux « biens ».

28. D'ailleurs, beaucoup s'en remettent implicitement à l'idée de Polanyi d'une fusion du sens formel et du sens substantiel (d'« économie » ou « économique ») avec l'avènement de l'économie de marché, en restant dans le flou complet concernant ce qu'ils appellent l'économie.

29. Voir chapitre précédent.

30. Ferrarese, 2011, p. 5-6. Cette citation est tirée de l'Introduction par cette dernière de l'ouvrage de Nancy Fraser, *Qu'est-ce que la justice sociale ? Reconnaissance et redistribution*. Il s'agit, pour cette auteure d'un résumé du point de vue d'Axel Honneth, exposé dans *La lutte pour la reconnaissance* (2000).

31. Ferrarese, 2011, p. 7.

32. Fraser, 2011, p. 20.

33. *Id.* Pour cette auteure, ce surgissement simultané se constate pour les groupes « mixtes » que sont le genre (les femmes, en l'occurrence) et la race (les noirs en l'occurrence), si ce n'est pour les groupes « purs » que sont d'un côté la classe ouvrière, dont « l'existence est le produit de l'économie » (*Ibid.*, p. 21), et de l'autre le groupe des sexualités méprisées, « qui est le produit de la structure d'évaluation culturelle de la société » (*Ibid.*, p. 24).

34. *Ibid.*, p. 21.

35. Son analyse est que « le modèle identitaire présente de graves défauts. À la fois déficient théoriquement et problématique politiquement, il identifie politique de reconnaissance et politique de l'identité, et, ce faisant, encourage à la fois la réification des identités de groupe et l'évincement de la politique de redistribution » (*Ibid.*, p. 79).

36. *Ibid.*, p. 79-80.

37. L'ordo-libéralisme est une doctrine politique qui voit le jour dans les années 1930 en Allemagne et qui inspire la démocratie chrétienne après la seconde guerre mondiale, notamment lorsque Conrad Adenauer est à la tête du gouvernement de la RFA. Cette doctrine, opposée au laisser-faire prôné par les partisans du libéralisme économique, repose toutefois sur l'idée que la liberté est la valeur suprême de référence, sans nier les autres. Au contraire, la social-démocratie allemande, après Bade Godesberg, donne à chacune des trois valeurs la même importance. L'accord entre les deux portes sur le recours au marché** pour le règlement du « qui avec qui ? » dans les transactions d'ordre économique et sur la nécessité d'un cadre juridique, mis en place par l'État, ordonnant la concurrence qui naît de ce recours. Sur l'ordo-libéralisme, voir notamment Commun (2016).

38. Le terme de « services » (services rendus par la mobilisation d'un produit/ressource dans une activité) est repris de Kelvin Lancaster. Dans « A new approach of consumer theory » (1966), celui-ci considère que ce ne sont pas les biens (au sens néoclassique, soit des objets, au sens donné ici à ce terme), en tant que tels, qui apportent de la satisfaction, mais les **activités** dans lesquelles les biens (qui figurent dans la fonction de satisfaction standard) sont consommés. Il conserve l'hypothèse d'une fonction de satisfaction ; mais les arguments de cette fonction ne sont plus les biens ; ce sont des « services » dont la nomenclature est donnée, étant entendu que l'on peut associer à toute activité de consommation finale une liste des quantités de services rendus par cette activité (pour un niveau unitaire de fonctionnement de celle-ci). En notant $\{i\}$ la nomenclature des services, $\{j\}$ la nomenclature des produits achetés (consommés) et $\{k\}$ la nomenclature des activités de consommation, on retient d'abord que a_{jk} est la quantité du produit j consommée dans l'activité k pour un niveau unité de fonctionnement de cette activité et

que b_{ik} est la quantité du service i rendu par une unité de l'activité k . On retient ensuite que, pour un consommateur, y_k est le niveau de l'activité k , x_j est la quantité consommée du bien j et z_i la quantité de service i dont il dispose (quantité qui entre comme l'un des arguments dans sa fonction de satisfaction). On a, alors : $x = A.y$ et $z = B.y$. Sauf dans le cas simple où la matrice A est diagonale (il y a autant d'activités de consommation que de produits et chaque produit est consommé dans une seule activité), on ne peut associer à un produit un ensemble de caractéristiques de services ; en effet, ce qu'apporte ce bien dépend de l'activité dans laquelle il est consommé. On réduit souvent la proposition générale de Lancaster au cas simple dont il développe les implications dans son article, simplification qui consiste à partir d'une nomenclature générale des « services » et à attribuer à chaque bien des services. Si on lève l'hypothèse de nomenclature, on est confronté au problème suivant : chaque utilisateur attend de la ressource qu'il recherche (s'il ne la produit pas lui-même) des services qui dépendent de l'activité dans laquelle la ressource est mobilisée. Ces services ne sont pas attachés au produit.

39. Ex. : la puissance du moteur d'un véhicule automobile caractéristique technique de production se convertit en vitesse de dépassement (caractéristique technique d'usage). Quant au risque associé à cette caractéristique de production, il est que cette puissance « ne soit pas au rendez-vous » lorsque le conducteur voudra la mobiliser (défaut de bougie, saleté dans l'essence, etc.).

40. La distribution peut être commune ou particularisée (à un groupement ou même un individu).

41. Rappel de la Partie III : la réciprocité communautaire est le cas où le contre-don est la cession d'un droit de disposition (et non une somme d'argent) et l'échange-troc, le cas où la contrepartie de la cession du produit est aussi un droit de disposition (on ne discute pas ici du point de savoir s'il y a eu du troc au sein des communautés ou des sociétés traditionnelles ; ce dont on est assuré est qu'il existe des cas d'échange-troc dans les sociétés modernes réellement existantes). Pour simplifier, le cas du troc n'a pas été indiqué dans la Figure 18.

42. Cette expression concise n'est pas sans poser un problème lorsqu'il existe plusieurs formes du droit de disposition. Ex. : le prix d'un logement n'est pas le même à la location et à l'achat en pleine propriété.

43. La question du juste prix dans la société traditionnelle n'est pas traitée au fond. Il en est dit quelques mots dans la partie suivante.

44. La prise de distance avec la vision marxienne apparaît alors clairement. Nous avons vu que Marx distingue l'échange simple (M-M) et l'échange marchand (M-A-M), alors entendu comme un échange médiatisé par la monnaie, en considérant que l'échange a fait l'argent avec la marchandise qui convenait le mieux. En conséquence M-A (dont la vision inversée est A-M) n'est pas un échange : cela n'a pas de sens de parler d'un échange monétaire. Ici, dès lors que l'échange est conçu comme un mode d'acquisition de droits de disposition, on peut parler d'échange monétaire, comme d'échange simple. Dans ce qui vient d'être dit de la vision marxienne, la théorie marxiste de la valeur-travail n'a pas été prise en compte. La prise de distance vis-à-vis de cette théorie a déjà été traitée à partir de l'apport d'André Orléan, apport qui a été critiqué concernant la conception de la monnaie. Il est possible de la préciser avec ce passage du produit commercialisé au produit échangé. Avec le produit échangé, la question de l'équivalence est posée, donc celle de la valeur du produit. En partant de l'idée que la production est une catégorie générale et que la production de marchandises est propre au capitalisme (et à la production marchande à petite échelle), Marx retient que l'équivalence est « entre les produits », ce qui implique de supposer que ces derniers ont une substance commune, en l'occurrence « être le produit du travail ». Dès lors, le prix en monnaie d'une marchandise est l'expression de sa valeur, son expression « en quantité » – expression qui achoppe sur le problème insoluble de la transformation des valeurs en prix de production (voir Chapitre 3 *supra*). Ici l'équivalence ne se réduit pas à une équivalence « entre les produits ». Elle ne fait qu'un avec la souveraineté de la

monnaie, avec l'ordination du multiple à l'un qu'elle assure. Elle est comprise dans la question du juste prix (en monnaie). Elle ne peut recevoir qu'une réponse conventionnelle au sein d'un mode de justification (voir *infra*).

45. Voir Bernard Guibert (1986), repris dans Billaudot (1996).

46. À propos de cette convention de continuité dont la conceptualisation initiale se trouve chez Keynes, voir ce qui est dit de l'incertitude radicale en modernité au début de la Partie IV.

47. S'agissant du sens de ce terme dans les théories, voir Tome 1 et *infra* Partie V.

48. Cette façon de nommer la production vendue (ou louée), qui consiste à parler de production marchande, se comprend parfaitement dans le monde dans lequel elle a été retenue. Elle pose toutefois un problème puisqu'elle laisse entendre que le marché est constitutif de toute production achetée/vendue, alors que, comme cela vient d'être vu, la transaction commerciale, comme catégorie moderne en toute généralité, ne relève pas nécessairement de l'échange et n'est donc pas nécessairement « marchande » au sens précis alors retenu.

49. Par ailleurs, il y a des relations qui donnent lieu au transfert d'un droit de disposition sur un objet commercialisable et au paiement d'une somme d'argent par celui qui reçoit le droit de disposition et qui pourtant ne sont pas d'ordre économique. Tel est le cas lorsqu'il s'agit d'une relation dans laquelle les deux personnes qui établissent la relation se considèrent réciproquement, non comme de simples sujets monétaires, mais comme des amis. Cela transparait dans les deux significations. La relation n'est pas alors réglée comme une transaction commerciale.

50. Cette ignorance ne se constate pas seulement dans la théorie néoclassique de l'équilibre général (économie pure), mais déjà dans la théorie classique des prix naturels et dans la théorie marxiste des prix de production, et de nouveau dans la théorie cambridgienne des prix de production en termes de prix par unité de salaire (Sraffa-Pasinetti) qui est élaborée au milieu du xx^e siècle (voir *infra*, partie V).

51. Les travaux récents qui ont eu pour objet de lever une ou plusieurs d'entre elles ne sont pas présentés. Ce sont notamment ceux de George Akerlof (1970) qui lève la troisième hypothèse, de Joseph Stiglitz (1987) qui lève la seconde et de Lucien Karpik (1987, 1989) et André Orléan (1991) qui lèvent la première.

52. Dans la première section du Livre I du *Capital*, Marx commence par exposer sa réponse à cette question en retenant cet exemple (première section du Livre I du *Capital*).

53. En l'absence de telles normes techniques, l'un et l'autre ne disposent pas de quoi attribuer des probabilités concernant l'adéquation en question et choisir (pour un producteur, choisir de réaliser tel type de produit et, pour un utilisateur, choisir d'acheter tel type de produit) en retenant le choix qui conduit à l'espérance mathématique la plus élevée.

54. En pratique, la définition retenue donne une place plus ou moins importante à la production ou à l'usage. D'ailleurs le nom retenu pour l'activité associée au produit renvoie le plus souvent à l'une (textile, sidérurgie, chimie, etc., pour la production) ou à l'autre (habillement, alimentation, transport, etc., pour l'usage).

55. Voir Billaudot (1991).

56. Il n'est pas exclu qu'il n'y ait qu'un seul producteur ou un seul utilisateur (voir *infra*).

57. Ex. : quel est le degré d'adhérence à la route de tel pneumatique dont la gomme a été produite de telle façon précise (les ingrédients, la façon de les agglomérer, etc.). Autre ex. : la puissance du moteur d'un véhicule automobile (caractéristique technique de production en tendance centrale) se convertit en vitesse de dépassement (caractéristique technique d'usage en tendance centrale) et le risque associé à la tendance centrale de production (défaut de bougie, saleté dans l'essence, etc.) se convertit en risque que cette puissance « ne soit pas au rendez-vous » lorsque le conducteur voudra la mobiliser et, en conséquence, en risque que ce dernier ait un problème de dépassement.

58. Voir la certification « qualité » délivrée par l'ISO en retenant la norme ISO 9000.

59. Cette définition n'est pas suffisante parce que cette nomenclature est dite « à tiroirs » ; elle comprend des grands postes, qui se décomposent en un certain nombre de plus petits postes (jusqu'à dix positions pour les nomenclatures utilisées pour enregistrer les flux de marchandises exportées ou importées). À quel niveau d'une telle nomenclature doit-on associer la nomenclature des segments du rapport commercial ? Chaque segment est un champ de concurrence entre producteurs et/ou entre utilisateurs. Il faut donc qu'il existe un noyau d'entreprises qui soient spécialisées dans ce segment pour qu'il ait une existence. Des produits élémentaires dont les productions sont systématiquement associées dans les entreprises sont donc regroupés pour constituer un segment, que l'on peut qualifier de « branche d'activité » ou de « secteur d'activité » (pour les entreprises qui font partie du noyau, la branche et le secteur sont confondus).

60. Il n'y a pas place pour une acquisition par répartition du droit de disposer d'un salarié parce que ce droit ne peut être à statut public. En effet, contrairement à ce qu'il en est pour certains produits, il n'est pas reconnu à tous les membres de la société le droit de disposer effectivement d'un salarié, le « centre » ayant à charge de faire en sorte que cette possibilité soit ouverte à tous.

61. Comme pour les marchandises ordinaires, elle relève du rapport marchand M-A-M. Le premier M désigne la force de travail et le second, les marchandises qui sont (historiquement et moralement) nécessaires à la reproduction de la force de travail. Cette reproduction va au-delà de son simple entretien au jour le jour puisqu'elle inclut la capacité pour la classe des détenteurs d'une force de travail d'avoir des enfants qui prennent leur place.

62. Voir notamment Polanyi (2011, p. 91 et suiv.).

63. Ce n'est pas une transaction d'ordre politique parce que le salarié n'est pas considéré dans cette transaction en tant que citoyen. Pour qu'elle soit d'ordre politique, il faudrait que les salariés de l'État soient institués dans le rapport « État » d'une façon spécifique, qui les différencierait des autres citoyens. Tel n'est pas le cas.

64. Ces deux conventions sont mises en évidence par Robert Salais (1989). Sa proposition fait ici l'objet d'une appropriation critique.

65. L'une d'entre elles (voir Tome 1, Partie II, Chapitre 3) est la théorie du salaire d'efficience de Shapiro et Stiglitz (1984), qui renverse la proposition néoclassique (la productivité marginale du travail est égale au salaire).

66. Nous verrons dans la suite (voir Partie V) que le sens précis du terme « qualification » qui s'est imposé dans le cours des trente glorieuses est associé à la forme « industrielle » de l'emploi salarié. Beaucoup de ceux qui considèrent à juste titre que la forme de l'emploi n'est plus la même au-delà des années 1980 préfèrent parler de « compétence ». Le terme a alors un sens précis puisqu'il serait propre à la forme « marchande » de l'emploi salarié qui sera définie distinctement de la forme « industrielle », forme pour laquelle nous verrons que c'est l'employeur qui fait la conversion en prenant en compte des aspects de la qualification requise qui sont spécifiques à l'entreprise en raison des connaissances tacites qui y sont mobilisées. Mais comme pour le terme qualification, on peut aussi utiliser celui de compétence en un sens large. Pour surmonter le problème posé par l'existence inévitable de termes qui ont un sens large et un sens précis (ex. : « homme » comme humain et « homme » en tant que distinct d'une femme), une solution est de parler de qualification publique pour le sens précis du terme « qualification » qui ne comprend pas la « compétence » (voir *infra*).

67. Doeringer et Piore, 1971.

68. À ce titre, l'analyse qui est développée dans cet ouvrage diffère nettement de celle de Bruno Théret à propos de ce qu'il appelle la « dette sociale » de l'État qu'il oppose à sa « dette marchande » (Théret, 1998, 2008).

69. La théorie dite classique du marché des capitaux ne traite donc que de « la mise à disposition de l'argent d'un autre ». Il faudra attendre la théorie de Keynes pour disposer d'une théorie dans laquelle la monnaie ne « tombe pas du ciel ». Dans cette théorie, elle est créée par les banques

monétaires lorsqu'elles souscrivent des titres sur le marché primaire ou achètent des titres sur le marché secondaire (voir Billaudot, 2001).

70. La personne qui cède le titre fait une plus-value si le prix de cession est supérieur à la valeur nominale et une moins-value dans le cas contraire.

71. Pour que l'on soit en présence d'un taux d'intérêt négatif il faut que le prêteur anticipe une appréciation de la monnaie dans laquelle il prête vis-à-vis des autres monnaies, avec de très faibles taux d'intérêt des placements en ces autres monnaies, ou qu'il considère que l'entité à qui il prête pourra rembourser sans problème, alors que ce n'est pas le cas pour les autres placements envisageables par le prêteur et que les taux d'intérêt retirés de ces autres placements sont très faibles. Pour ces deux raisons, des taux d'intérêt négatifs se constatent en Europe au cours de la décennie 2010. Par ailleurs, il ne faut pas confondre le versement d'une subvention, qui ne donne lieu à aucune reconnaissance de dette, d'une part, avec un prêt à taux d'intérêt zéro qui doit être remboursé et, d'autre part, avec un don en argent qui ne donne pas lieu à une reconnaissance de dette conforme à l'exigence d'équivalence et qui appelle un contre-don pouvant prendre la forme du versement d'une somme d'argent qui n'a pas le statut d'une « rémunération » ou d'un don inverse ultérieurement sans exigence qu'il soit du même montant que le don initial.

72. D'un côté, la consolidation des prêteurs par les emprunteurs signifie que quelque emprunteur que ce soit considère que tous les prêteurs ont le même point de vue sur le risque requis (la façon de le définir et de l'évaluer) et, à l'inverse, la spécialisation des prêteurs par les emprunteurs signifie que tout emprunteur considère que chaque prêteur est différent en ce qui concerne le risque requis. De l'autre, la consolidation des emprunteurs par les prêteurs signifie que quelque prêteur que ce soit considère que tous les emprunteurs ont le même point de vue sur le risque encouru et, à l'inverse, la spécialisation des emprunteurs par les prêteurs signifie que tout prêteur considère que chaque emprunteur a sa propre façon d'appréhender le risque encouru.

73. Cela vaut, *a fortiori*, pour la théorie néoclassique standard de l'équilibre réel (sans monnaie). En effet, dans cette théorie, l'épargne consiste à acheter des « biens » de capital fixe qui sont apportés aux producteurs ; il est ainsi postulé que l'épargne n'est pas une catégorie distincte de l'investissement, c'est-à-dire qu'elle est identique à l'investissement. Au contraire, la théorie monétaire de Keynes défend l'idée que, si l'épargne et l'investissement finissent par s'égaliser, cette égalité n'est aucunement assurée au départ (c'est-à-dire pour n'importe quel niveau de la production et de l'emploi). Cette théorie nous dit que, si les ménages cherchent à épargner plus que ce que les entreprises sont prêtes à investir, en augmentant leur taux d'épargne, l'épargne globale des ménages sera plus faible, à salaire nominal et masse monétaire donnée.

74. Nous laissons à cette étape de côté l'apport pour une durée indéfinie et sans garantie de rémunération. Il en est question dans la dernière section de ce chapitre portant sur l'entreprise.

75. Dans ses *Principes of Economics*, Alfred Marshall se préoccupe à un moment d'expliquer pourquoi l'accumulation du capital est tenue en échec, c'est-à-dire par quoi elle l'est, en rendant responsable le niveau élevé du taux d'intérêt. Il nous dit alors : « le taux d'intérêt est maintenu aussi élevé par la préférence que la grande masse de l'humanité donne aux satisfactions immédiates sur les satisfactions différées, ou, en d'autres termes, sur sa répugnance à attendre » – cité par Keynes lorsqu'il explique que sa conception n'est pas celle-ci.

76. Ou plus généralement, celui d'avoir mal spéculé sur le marché à terme, dans un sens ou dans l'autre.

77. Keynes, 1966, p. 238.

78. *Ibid.*, p. 238.

79. Voir notamment, pour les publications en langue française : Méda (2000), Viveret (2003) et Schor (2013).

80. Ce débat technique redouble le débat philosophique. En effet, le débat concernant la méthode de mesure de la richesse présuppose que l'on se soit mis d'accord sur le contenu de ce qui doit

être mesuré, ce contenu étant le point discuté dans le débat philosophique. Voir notamment Fitoussi, Sen et Stiglitz (2009).

81. Les opérations d'assurance sont laissées de côté dans la présente analyse.

82. Toutefois, comme certains ménages sont propriétaires de leur logement, les comptables nationaux considèrent qu'il convient d'ajouter au revenu primaire réel d'un ménage un revenu fictif représentant les loyers que le ménage percevrait s'il louait le logement et d'ajouter aux dépenses réelles de consommation dudit ménage ces loyers fictifs, ce qui est sans effet final sur son épargne (la différence entre son revenu disponible et ses dépenses de consommation). De même pour les produits des jardins familiaux.

83. Le terme juridique employé à ce titre est celui de patrimoine et non celui de fortune. Il est préférable de réserver le terme de patrimoine pour désigner, non pas la valeur en argent d'un stock d'objets, mais un stock d'objets particuliers, ceux qui ont été qualifiés d'objets patrimoniaux propres à une organisation intermédiaire, cette organisation étant ici une famille (ménage). Ainsi la fortune est celle d'une personne, au sens juridique du terme, tandis que le patrimoine est celui d'une organisation intermédiaire.

84. Si ce solde est négatif, cela signifie que le ménage a tiré sur son stock d'épargne antérieur ou a emprunté pour financer sa consommation finale.

85. Certes on pourrait emprunter, mais cela implique de rembourser et on ne peut le faire sans disposer d'un revenu.

86. Rappel : on traite en détail des externalités dans la Partie V.

87. Soit : $VA = P - CP$, avec P la valeur de la production vendue et CP la valeur des consommations productives, telle que $CP = CI + CKF$. Comme on peut aussi écrire que $P = CP + VA$, on comprend pourquoi l'expression « valeur ajoutée » est utilisée pour désigner cette catégorie comptable : la valeur ajoutée est la valeur monétaire qui est **ajoutée** à la valeur des consommations productives pour parvenir à la valeur de la production vendue.

88. Pour simplifier, les prêts qu'il est à même d'accorder sont laissés de côté.

89. On revient sur cette extension à la fin de cette section.

90. Ce point de vue est exposé dans l'un des chapitres d'un ouvrage collectif, *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, qui rend compte des résultats d'un programme de recherche lancé en 2009 en France par le département de recherche *Économie, Homme et Société* du collège des Bernardins et dirigé par Olivier Favereau et Armand Hatchuel (voir Baudoin, 2012). Les auteurs poursuivent en ces termes : « Du reste, le contrat de travail n'est pas défini en droit : il reste une notion jurisprudentielle. Le statut du chef d'entreprise, lui non plus, n'est jamais explicité : la jurisprudence reconnaît, dans les années trente, que l'employeur a besoin de latitude dans l'exercice de ses fonctions. Il est, dit un arrêt célèbre de 1932, "seul juge de la façon dont il doit organiser les services de son entreprise... libre du choix des personnes auxquelles il convient d'en confier la direction". Et "seul juge des moyens propres à sauvegarder les intérêts de son entreprise". Néanmoins, l'intérêt de l'entreprise n'est pas plus défini que le contrat de travail ou le chef d'entreprise. Le droit du travail encadre les nouvelles relations de travail mais sans jamais consacrer la notion d'entreprise » (*Ibid.*, p. 233). Un point de vue proche est défendu par Jean-Philippe Robé – voir notamment Robé (2014).

91. Hatchuel A. et B. Segrestin, « L'entreprise comme dispositif de création collective : vers un nouveau type de contrat collectif », in R. Baudoin (dir.), *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Collège des Bernardins, 29-30 avril 2011, Lethielleux, © Collège des Bernardins, 2012, p. 233 et 234, je souligne. À propos de la nomination d'un directeur général, les auteurs précisent en note que « la loi de 1867 sur les sociétés anonymes indique que les administrateurs de la société "peuvent choisir parmi eux un directeur, ou, si les statuts le permettent, se substituer un mandataire étranger à la société et dont ils sont responsables envers elle" » (*Id.*).

92. Il y a, par contre, lieu de discuter du sens de l'assertion selon laquelle « l'entreprise rompt avec l'ordre marchand ». Ce dont on est assuré est que « l'ordre marchand » en question n'est pas notre « ordre économique ». Nos auteurs se réfèrent-ils, implicitement, à l'opposition faite entre le Marché et la Hiérarchie dans la problématique en termes de coûts de transaction à la suite de Coase, en considérant alors que l'entreprise relève de la Hiérarchie ?

93. La proposition, selon laquelle les coopérateurs d'une SCOP – sigle de « société coopérative et participative », remplaçant celui de « société coopérative ouvrière de production », dans le Droit français – sont pour une part des salariés de la SCOP (au sens de la définition donnée ici de la transaction salariale), est défendue dans la partie suivante.

94. Toutefois, les transactions commerciales établies avec une autre entreprise au titre de personnel détaché de cette dernière pour s'activer dans l'entreprise concernée ou avec une agence d'intérim, conduisent à ce qu'aussi bien le personnel détaché que le salarié intérimaire devient de cette façon un membre de l'entreprise comme organisation sans être un salarié de l'entreprise comme place. On traite de l'entreprise-réseau dans la Partie VI.

95. Je dois à Bernard Ruffieux l'expression de « formule productive ».

96. Voir Tome 1 ; Partie II, Chapitre 3.

97. Cela vaut aussi pour la comptabilité analytique, qui est laissée de côté ici.

98. S'agissant de la valeur ajoutée d'une année, on ne compte, pour les moyens de production dits fixes parce que leur durée d'utilisation est supérieure à l'année, qu'une consommation de capital fixe. Cette dernière est un certain pourcentage du coût d'acquisition, pourcentage qui fonction de la durée de vie normale (les comptables appellent cette consommation l'amortissement des immobilisations). Cette valeur ajoutée est donc **nette** de consommation de capital fixe. Les autres moyens de production sont dits circulants.

99. Pour simplifier, on ignore les prélèvements obligatoires et on s'en tient au cas où tous les membres de l'entreprise comme organisation productive sont des salariés.

100. D'ailleurs une même notion peut être interprétée diversement selon la vision à laquelle on se réfère. Cela est notamment de cas du ratio « valeur ajoutée par emploi (ou par heure de travail) » qualifié de productivité du travail.

101. Si l'on retenait les prix effectivement pratiqués par l'entreprise comme place, le ratio considéré serait égal à un. En effet, le taux de rémunération du capital avancé en argent que l'on retient alors est le taux effectivement constaté, c'est-à-dire celui qui est tel que le coût complet de la production vendue (y compris le coût de la rémunération du capital avancé en argent) est égal à la valeur de vente de la production vendue.

102. En effet, les prix normaux sont tels que la valeur de la production vendue est égale au coût complet de production de cette production (« complet » voulant dire qu'on inclut dans ce coût le coût d'acquisition des droits de disposer du capital avancé en argent). Il s'agit d'une égalité comptable toujours vérifiée. Elle ne nous dit pas dans quel sens elle opère : est-ce le coût complet de production qui détermine la valeur de vente ou la valeur de vente qui détermine le coût complet, et, dans ce cas, s'agit-il de la détermination de toutes ses composantes ou seulement de l'une d'entre elles (la masse salariale ou le profit d'entreprise) ? Nous verrons que cela dépend du monde de production institué.

103. Il est bien évidemment possible d'évaluer, pour chacun de ces moyens, un ratio de productivité, en particulier une « productivité du travail » obtenue en rapportant la valeur ajoutée (évaluée à prix normaux) au nombre d'heures de travail (ou au nombre de personnes employées) et une « productivité du capital » obtenue en rapportant la valeur ajoutée à la valeur du capital fixe (évaluée à des prix normaux). Mais ces deux « productivités » sont strictement **apparentes**, en ce sens que, pour ces deux ratios, sa valeur résulte de la façon dont le travail et le capital fixe sont organisés et combinés dans l'organisation productive. La première n'est pas la contribution du travail et la seconde, la contribution du capital. La conceptualisation en termes de contributions est celle qui procède de la théorie néoclassique pour laquelle les productivités

sont considérées comme des catégories techniques. La confrontation entre ces deux conceptualisations de la productivité permet de faire apparaître la totale inconséquence de la conceptualisation néoclassique, ce que les économistes de l'école de Cambridge fondée par Keynes, Joan Robinson et Nicholas Kaldor, avaient déjà mis en évidence en dénonçant l'illusion que le capital puisse être considéré comme une grandeur physique. Cette totale inconséquence signifie que la théorie de l'évolution de la productivité qui en découle est à la fois logiquement fausse (elle repose sur la confusion entre les outils techniques fixes de production et le capital avancé en argent), irréaliste et non pertinente. On revient dans la suite sur cette critique lorsqu'il sera question de la productivité macroéconomique d'une économie nationale (voir partie suivante).

104. Lorsque certains services, notamment celui de la recherche et développement, sont communs à plusieurs unités de production homogène, la productivité n'a de sens qu'à l'échelle de leur regroupement. Ce peut être alors l'entreprise-organisation dans son ensemble.

105. Pour une entreprise commerciale, cette marge est la marge commerciale globale réalisée sur la revente des produits achetés, c'est-à-dire la différence entre la valeur totale de vente des produits vendus et le coût total d'achat de ces produits. Pour une entreprise d'intermédiation salariale, la marge est la différence entre ce qu'elle retire de la mise à disposition de salariés à ses clients et les rémunérations salariales qu'elle verse. Pour une entreprise financière (hors vente de services), la marge est la différence entre les rémunérations (intérêts et dividendes) reçues des prêts consentis et les rémunérations versées au titre des fonds collectés.